

ORGANISATION DES RAUCHWARENMARKTS

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung des akademischen Grades eines
Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
(Dr. rer. pol.)

an der

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der
Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

vorgelegt von

Diplom-Kaufmann Gerhard Dieter Wieland

aus Nürnberg

1991

ORGANISATION DES RAUCHWARENMARKTS

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung des akademischen Grades eines
Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
(Dr. rer. pol.)

an der

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der
Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

vorgelegt von

Diplom-Kaufmann Gerhard Dieter Wieland

aus Nürnberg



Referent: Professor Dr. Dr. h. c. Erich Schäfer
Korreferent: Professor Dr. Ernst Weigt
Tag der mündlichen Prüfung: 7. Juli 1971

III

V o r w o r t

Die Aufgabenstellung der vorliegenden Arbeit sehe ich nicht allein darin, die Struktur des Rauchwarenmarkts in seiner heutigen Form darzustellen, sondern vor allem durch Vergleich der Entwicklung der Rauchwarenwirtschaft in der Vergangenheit mit dem gegenwärtigen Zustand dieses Wirtschaftszweigs auch die Dynamik dieses Markts zu untersuchen.

Durch meine Tätigkeit in der Rauchwarenbranche seit dem Jahre 1953 hatte ich die Möglichkeit, den Rauchwarenmarkt laufend zu beobachten, seine Entwicklung zu verfolgen und seine besondere Problematik zu erkennen.

Zu großem Dank verpflichtet bin ich meinen verehrten Chefs, den Herren Dr. jur. Heinz Levié und Konsul Walter Kaiser, Inhaber der Firma Fränkische Pelzindustrie Märkle & Co., Fürth/Bayern. Als langjähriger Mitarbeiter konnte ich durch diese beiden Herren viele rauchwarenwirtschaftliche Anregungen und Hinweise bekommen, die viel zur Klärung wichtiger Fragen beigetragen haben. Sie standen meinen wissenschaftlichen Arbeiten immer sehr aufgeschlossen gegenüber.

Diskussionen mit Geschäftskollegen, mit deutschen und ausländischen Angehörigen der Rauchwarenbranche, insbesondere mit dem verstorbenen Herrn Otto Wambach, Firma Askinex Ltd., London, und die Auskünfte von Fachverbänden, Züchtervereinigungen, Werbeagenturen und der Handelsvertretung der UdSSR in der Bundesrepublik Deutschland waren mir eine große Hilfe, wofür ich vielmals danke.

Von ganz besonderem Wert war für meine Auseinandersetzung mit den Problemen des Rauchwarenmarkts der langjährige Schriftwechsel mit meinem väterlichen Freund, Herrn Dr. rer. pol. Paul Schöps, Inhaber des Hermelin-Verlags, Leipzig. Ich verdanke Herrn Dr. Schöps nicht nur wertvolle Literaturhinweise, sondern auch viele Informationen wirtschaftlicher Art. Er war es auch, der mich immer wieder dazu ermutigte, meine wissenschaftliche Arbeit über den Rauchwarenmarkt fortzusetzen.

Zwischen Beginn und Fertigstellung dieser Arbeit liegt eine Zeitspanne von mehr als zehn Jahren. In dieser Zeit hat sich in der Rauchwarenwirtschaft sehr vieles verändert, ja entscheidend gewandelt. Ich war im Laufe der Jahre mehrfach gezwungen, meine Aussagen über Teilbereiche des Rauchwarenmarkts sowie über die Produktions- und Absatzverhältnisse für Rauchwaren zu revidieren.

Da es sich bei der vorliegenden Arbeit um die Beschäftigung mit einem Markt handelt, der starken Schwankungen ausgesetzt ist, habe ich die Beobachtung der Entwicklung der Marktverhältnisse bis Februar 1971 weitergeführt, um der Gesamtdarstellung ein Höchstmaß an Aktualität zu verleihen.

Meinem hochverehrten akademischen Lehrer, Herrn Professor Dr. Dr. h.c. Erich Schäfer, danke ich sehr für die langjährige Betreuung meiner Arbeit und vor allem für die zahlreichen Anregungen, Hinweise und Ratschläge, die Richtung und Gestaltung meiner Untersuchung entscheidend bestimmt haben.

Altenberg, den 28. Februar 1971

Dieter Wieland

I N H A L T S V E R Z E I C H N I S

Vorwort	III - IV
Quellenverzeichnis	VII - XLII
Lebenslauf	XLIII - XLIV

A) EINFÜHRUNG

I) Begriff Rauchwaren	1 - 9
II) Geschichte des Rauchwarenhandels- Untersuchung der Marktbildung in der geschichtlichen Entwicklung	
1) Der Rauchwarenhandel im Altertum und im Mittelalter	10 - 21
2) Die Entwicklung des Rauchwaren- handels seit dem 16. Jahrhundert	22 - 44

B) RAUCHWARENMARKT

I) Markt	45 - 58
II) Die Angebotsseite	
1) Geographische Herkunft der Rauchwaren	59 - 72
2) Die Produktion von Rauchwaren	73 - 82
3) Art der Erzeugung	
a) Jagd oder Fang	83 - 96
b) Zucht	97 - 157
aa) Silberfuchszucht	98 - 100
bb) Blaufuchszucht	100 - 102
cc) Chinchillazucht	102
dd) Biber- und Zobel- zucht	103
ee) Nutriazucht	103 - 104
ff) Bisamzucht	104 - 105
gg) Nerzzucht	105 - 109
gga) in den USA	109 - 116
ggb) in Kanada	116 - 118
ggc) in Skandinavien	118 - 123
ggd) in der UdSSR	123 - 125
gge) in anderen Ländern	125 - 127
hh) Haustier- bzw. Herdenzucht	127 - 128
ii) Karakulzucht	128 - 133
iia) in der UdSSR	133 - 138
iib) in Afghanistan	138 - 142
iic) in Süd- und Südwest- afrika	142 - 157

VI

4) Die Angebotselastizität bei Rauchwaren	158 - 166
---	-----------

III) Die Nachfrageseite

1) Bedarfsverhältnisse

a) Bedürfnis und Bedarf	167 - 168
b) Bedarfsträger	169 - 179
c) Bedarfsarten	180 - 195
d) Bedarfsfaktoren und Bedarfsbildung	196 - 229

2) Geographische Gliederung des Bedarfs an Rauchwaren	230 - 259
---	-----------

IV) Der Marktausgleich	260 - 269
------------------------	-----------

C) MARKTORGANISATION

I) Handels- und Marktorganisation	270 - 276
-----------------------------------	-----------

II) Die Organisation der Rauchwaren-märkte der Welt

1) Ursachen der Bildung von Rauchwaren-märkten	277 - 284
2) Formen des Rohfellhandels	285 - 306

III) Die Auktion als Organisationsform des Zentralmarkts für Rauchwaren

1) Auktion	307 - 310
2) Entstehung der Rauchwaren-Auktionen	311 - 317
3) Auktionsplätze, Auktionsgesellschaften, Auktionswaren und deren Eigentümer	318 - 350
4) Funktionen der Auktionen	351 - 367
5) Auktionsbedingungen	368 - 379
6) Durchführung der Auktionen; Kreis der beteiligten Personen	380 - 394
7) Preisbildung auf der Auktion	395 - 408

D) SCHLUSSBETRACHTUNG UNTER DEM GESICHTS-PUNKT DER ZUKUNFTSAUSSICHTEN DER RAUCHWARENWIRTSCHAFT

	409 - 418
--	-----------

A) EINFÜHRUNG

I) Begriff RAUCHWAREN

Bevor wir uns mit den Fragen von Produktion und Absatz, der Organisation eines Markts in wirtschaftswissenschaftlicher Sicht auseinandersetzen, ist es unumgänglich, zunächst das Objekt dieses Markts zu betrachten.

Zu Beginn dieser Betrachtung wollen wir die Bedeutung des Begriffs Rauchwaren untersuchen und zugleich festlegen, was im Rahmen dieser Arbeit darunter verstanden werden soll.

Rauchwaren ist ein Fachausdruck, der im allgemeinen Sprachgebrauch keine Anwendung findet.

Rauchwaren sind nicht Tabakwaren. Das Wort Rauchwaren geht etymologisch zurück auf das westgermanische Adjektiv 'rauh' (mittelhochdeutsch 'ruch', althochdeutsch 'ruh'). Im Deutschen wird 'rauh' als Gegenwort zu 'glatt' verwendet. Neben der Form 'rauh' war bis ins 19. Jahrhundert hinein auch die Form 'rauch' mit der speziellen Bedeutung 'haarig, behaart' gebräuchlich. ¹⁾ Bereits in einer Nürnberger Stadtchronik des 16. Jahrhunderts ist von einem 'vasz mit raucher war' die Rede, unter dem man einen Behälter mit unverarbeiteten Fellen zu verstehen hat. ²⁾

Zur Unterscheidung von Tierhäuten, die zur Lederbereitung dienen, definiert Lomer ³⁾ Rauchwaren wie folgt: "Rauchwaren nennt man die Pelzfelle von Tieren, die größtenteils zur Kleidung der Menschen dienen, und die, unter Belassung

1) Duden: Etymologie, Herkunftswörterbuch der deutschen Sprache. Mannheim 1963, Seite 553.

Siehe dazu auch die ausführliche Darstellung von Schier, Bruno: Zur Geschichte des Wortes 'Rauchware'. Leipzig-Berlin 1950, Seite 3 ff.

2) Die Chroniken deutscher Städte vom 14. bis ins 16. Jahrhundert, herausgegeben von Hegel, Karl, Leipzig 1862 ff., II, Seite 77, 3. Zitiert nach Schier, Bruno: a.a.O., S.10.

3) Lomer, Heinrich: Der Rauchwaren-Handel - Geschichte, Betriebsweise und Warenkunde. Leipzig 1864, Seite 59.

des Haares, nur auf der Fleischseite bereitet werden." Sinngemäß wird diese Definition von Pabst ¹⁾ übernommen, der lediglich Rauchwaren noch näher erläutert als "Felle von wilden Tieren (und zwar Raub-, Nagetieren und Robben) und gewissen Haustieren" und zu den Rauchwaren noch "das sogenannte Federpelzwerk, d. h. die Bälge einiger Wasservögel" zählt. In der Literatur, die sich mit Rauchwaren befaßt, besteht Uneinigkeit darüber, ob unter Rauchwaren nur rohe Pelzfelle, nur veredelte (zugerichtete und/oder gefärbte) Pelzfelle oder sowohl rohe als auch zugerichtete Pelzfelle zu verstehen sind. Malbin ²⁾ unterstellt, daß in dem Wort Rauchware die Tatsache der Bearbeitung des Felles zum Ausdruck gebracht werde, so daß man deshalb definieren könne: "Rauchwaren sind gegerbte oder zugerichtete Pelzfelle, ohne Rücksicht darauf, ob sie gefärbt sind oder nicht." Er erweitert jedoch diese Definition und führt aus: "Den rohen ungegerbten Balg bezeichnet man handelsüblich mit 'Fell', jedoch wird meist unter dem Begriff Rauchware auch das rohe Fell mit verstanden." Ganz eindeutig entscheidet sich Nestler ³⁾ für die Definition von Rauchwaren als Halbfabrikat, nämlich als zugerichtete, naturelle oder zugerichtete und gefärbte Pelzfelle. Er dehnt den Begriff Rauchwaren auch auf Futter, Tafeln und Streifen aus. Im Gegensatz dazu spricht er von Rohware im Rauchwarenhandel, die er in Wildware (nur sogenannte Edeware) und Kleintierfelle einteilt. Nach seiner Auffassung fallen diese Rohwaren durchwegs unter den Sammelbegriff Rauchwaren (in Österreich Rauwaren), wenn sie zugerichtet sind.

-
- 1) Pabst, Fritz: Der Rauchwarenhandel. Dissertation Leipzig, Berlin 1902, Seite 8.
 - 2) Malbin, Max: Der internationale Rauchwarenhandel vor und nach dem Weltkriege unter besonderer Berücksichtigung Leipzigs. Dissertation Leipzig, Oschatz 1927, Seite 6.
 - 3) Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel. Leipzig 1929, Seite 100.

"Der Rauchwarenhandel sammelt und sortiert Pelzfelle aus allen Produktionsgebieten der Erde und verkauft sie teils roh, zum größten Teil aber bearbeitet weiter." ¹⁾ In dieser Aussage wird der Begriff Rauchwaren umfassender gebraucht.

Ohne das Wort Rauchwaren ausdrücklich zu definieren versteht Feistle ²⁾ unter Rauchwaren in erster Linie Rohfelle.

Als Synonym für Felle wird Rauchware von Albrecht ³⁾ gebraucht, der sich im übrigen den Definitionen von Pabst ⁴⁾ und Malbin ⁵⁾ anschließt.

In seiner grundlegenden Arbeit über die Geschichte des Rauchwarenhandels stellt Stephan ⁶⁾ fest, daß man in den älteren Zeiten keine strenge Abgrenzung zwischen Rauchwerk und Pelzwerk gemacht habe. Unter beiden Bezeichnungen habe man sowohl rohe und zugerichtete als auch bereits verarbeitete Ware verstanden. Dies gehe deutlich aus diesbezüglichen und auf uns überkommenen Nachrichten dieser Zeit hervor, worin zugleich von Pelterijen als auch von Rauchwerk, Bontwerk und Pelzwerk die Rede sei. Erst viel später habe man versucht, einen Unterschied zu machen und sei dazu

-
- 1) Adler, J.: Der Brühl im Weltverkehr und Stadtverkehr. Leipziger Verkehr und Verkehrspolitik, Schriftenreihe des Rats-Verkehrsamtes Leipzig, Heft 17, Leipzig 1930, Seite 13.
 - 2) Feistle, Otto: Rauchwarenmarkt und Rauchwarenhandel. Tübinger Wirtschaftswissenschaftliche Abhandlung, Heft 10. Stuttgart 1931, insbesondere Schema Seite 49.
 - 3) Albrecht, Gottlieb: Der Pelzmarkt Leipzig bei besonderer Berücksichtigung seines Rauchwarenhandels. Dissertation Jena, Bottrop 1931, Seite 1.
 - 4) Pabst, Fritz: a.a.O. Seite 8.
 - 5) Malbin, Max: a.a.O. Seite 6.
 - 6) Stephan, Reinhold: Zur Geschichte des Rauchwarenhandels im Altertum und Mittelalter und die Erschließung des russisch-asiatischen Raumes vom 16. - 18. Jahrhundert. Dissertation Köln, Bochum 1940.

übergegangen, diese beiden Begriffe voneinander zu trennen. Stephan ¹⁾ zitiert aus der Krünitzschen Encyclopädie, ²⁾ wonach man unter Rauchwerk "allerley mit Haaren versehene und gar gemachte Felle von Tieren, die von Kürschnern, wie man sie in Obersachsen, oder von Buntfütterern, wie man sie in Oberdeutschland nannte, zu allerley Kleidungsstücken, zu Verbrämungen und Ausschlügen etc. angewandt werden können. verstanden habe. Nach der gleichen Quelle ³⁾ habe man die aus 'dem zugerichteten Rauchwerk gefertigten Gegenstände Pelzware' genannt. Stephan selbst definiert: ⁴⁾ "Heute ist Rauchwaren der allgemeine Name für die in den Handel gebrachten rohen und zugerichteten, gegerbten, veredelten und noch mit den Haaren versehenen Pelztierfelle, wobei der moderne Begriff Rauchwaren, weit über den Rahmen, in dessen Grenzen man in den älteren Zeiten nur die edleren Pelzsorten zu verstehen pflegte - wie Zobel, Marder, Hermelin, Nerz, Blau-, Weiß-, Rot- und Kreuzfüchse etc. -, hinaus geht..... Sowohl bei dem Handel in Leipzig, bei dem es sich in erheblichem Maße um zugerichtete und veredelte Felle handelt, als auch auf den Auktionen in London, Montreal, St. Louis, New York, Leningrad u. a. Städten mehr, wo zum größten Teil Rohware versteigert wird, immer spricht man vom Sammelbegriff Rauchwaren."

Nauen ⁵⁾ bezeichnet das behaarte Tierfell als Rauchware, das als gebrauchsfähiges Bekleidungsstück Pelz genannt werde.

-
- 1) Stephan, Reinhold: Zur Geschichte des Rauchwarenhandels im Altertum und Mittelalter und die Erschließung des russisch-asiatischen Raumes vom 16. - 18. Jahrhundert. Dissertation Köln, Bochum 1940.
 - 2) Krünitz, Joh. G.: Ökonomisch-technologische Encyclopädie, Teil 121, Berlin 1812, Seite 99.
 - 3) Krünitz, Joh. G.: a.a.O. Seite 98.
 - 4) Stephan, Reinhold: a.a.O. Seite 2.
 - 5) Nauen, Otto: Zur Entwicklungsproblematik der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. In: Die Bekleidungsindustrie. Herausgeber Dr. Ernst Melzer, Darmstadt 1955, Seite 219.

In einer Ausarbeitung über die Preisbildung nach dem sogenannten Preisbildungsgesetz ¹⁾ (verkündet am 29. Oktober 1936 im Reichsgesetzblatt Teil I, Seite 927) wird eine 'Anordnung der Reichsstelle für Rauchwaren vom 10. Dezember 1941' ²⁾ abgedruckt. In § 2 dieser Anordnung heißt es, daß der Erzeuger die Felle ³⁾ vor dem Verkauf einer von der Reichsstelle für Rauchwaren zu bezeichnenden Fellsammelstelle zu-leiten müsse. An anderer Stelle ⁴⁾ werden Höchstpreise für 'veredelte Rauchwaren' genannt. Dies läßt darauf schließen, daß man in diesem Zusammenhang unter Rauchwaren veredelte Pelzfelle verstand.

Diese Auffassung wird auch in einer Werkstoffkunde für Kürschner, Rauchwarenzurichter, Pelznäherinnen ⁵⁾ vertreten, in der es heißt: "Unter Fell versteht man nur das Rohfell, wie es von dem Körper des Tieres abgezogen worden ist, unter Rauchwaren (in Österreich Rohwaren) das zugerichtete (gegerbte) Fell und unter Pelz den zum Gebrauch fertigen Pelzgegenstand. In der Praxis werden diese Bezeichnungen aber oft nicht korrekt verwendet."

In einer vom Deutschen Wirtschaftsdienst GmbH., Köln herausgegebenen Schrift ⁶⁾ werden unter dem Stichwort 'Pelzfelle' die Begriffe Felle, Rauchwaren, Pelz und Pelzwerk nebeneinander in der Bedeutung von rohen und veredelten Pelzfellen gebraucht. Nach Hieke ⁷⁾ handelt es

1) Meyer, Victor: Die Preisbildung in der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. Berlin/Wien/Leipzig 1943

2) Meyer, Victor: a.a.O. Seite 36

3) hierunter sind offensichtlich Rohfelle zu verstehen

4) Meyer, Victor: a.a.O. Seite 47 ff.

5) Lorenz, Friedrich: Rauchwarenkunde. Bad Homburg v.d.H., Berlin, Zürich 1959 Seite 7

6) Leitfaden für Importe aus der UdSSR. Bearbeitet von Riedrich, Benigna, Köln 1959. Seite 134 ff.

7) Hieke, Josef: Der Einfluß von Mode und Verbrauchsgewohnheiten auf den Absatz von Rauchwaren, Pelzwaren und Pelzbekleidung. Dissertation Innsbruck 1961. Seite 7

sich bei Pelzwaren 'immer um zu Pelzwerk bereits verarbeitete Felle (also Rauchwaren)'. Rauchwaren bildeten also quasi den Grundstoff zur gewerblichen (handwerklichen) oder industriellen (Pelzkonfektion - Pelzwarenfabrikation) Erzeugung von Pelzwaren. Es sei daher auch verständlich, daß der Grundbegriff Rauchwaren in der Bedeutung von Urprodukt von der Industrie und dem Handel übernommen worden sei. Es heiße daher Rauchwarenhandel, Rauchwarenmarkt, Rauchwarenzurichterei, Rauchwarenveredlung, Rauchwarenfärberei und keinesfalls Pelzzurichterei usw.

Als Handelsobjekt des Rauchwarenhandels bezeichnet Wieland ¹⁾ Felle, die auf irgendeine Art in dem Bereich der Bekleidung verarbeitet werden. Er versteht unter 'Fell' eine vom Tierkörper abgezogene Haut mit Haarkleid im rohen oder veredelten Zustand - und unter 'Rauchwaren' alle Felle, die für Bekleidungszwecke verwendet werden können.

Abweichend von dieser Definition vertritt Keil ²⁾ folgende Auffassung: "Als Pelzrohffelle sind alle Rohffelle (vom Tierkörper abgezogene Haut mit Haarkleid) zu bezeichnen, die entsprechend der Schönheit und Dichte des Haarkleides sowie dem entsprechenden Zustand des Leders in der Rauchwarenindustrie zugerichtet, veredelt und wenn erforderlich, gefärbt und dann zu Pelzbekleidungsstücken für den Kälteschutz oder zu Schmuckzwecken verarbeitet werden können. Rohe Felle, die für diesen Verwendungszweck der Rauchwarenindustrie zugeführt werden können, sind Rauchwaren."

Rauchwaren im Sinne der Bezeichnungsvorschriften RAL 075 A 2 ³⁾ sind Felle, die zur Pelzwerkbereitung dienen, Pelze und

-
- 1) Wieland, Wolfgang: Betriebswirtschaftliche Probleme des manipulierenden Rauchwarenhandels, Dissertation Zürich, Winterthur 1963 Seite 2
 - 2) Keil, Horst: Die Organisation und Leitung des Beschaffungshandels mit Pelzrohffellen in der DDR. Dissertation Leipzig 1966. Seite 5
 - 3) Rauchwaren (Felle zu Pelzwerk) und daraus hergestellte Erzeugnisse (Pelze) Bezeichnungsvorschriften RAL 075 A 2 - veröffentlicht vom RAL Ausschuß für Lieferbedingungen und Gütesicherung beim DNA, Frankfurt 1968. Seite 5

Pelzwaren sind die aus Fellen hergestellten Bekleidungs- und sonstigen Werkstücke.

Der Verband der deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft e.V. gliedert sich in vier Fachverbände, die eine Unterscheidung zwischen 'Rauchwaren' und 'Pelz' erkennen lassen. Es sind dies die Fachverbände Rauchwaren-Manipulanten, Rauchwaren-Veredlung, Rauchwaren-Kommissionäre, Pelz-Bekleidungsindustrie.

Die Frankfurter Rauchwaren-Messe GmbH. veranstaltete bis 1962 jährlich die Internationale 'Rauchwaren'-Messe in Frankfurt/Main. Seit 1963 wurde diese Fachmesse in Internationale 'Pelz'-Messe umbenannt. Hierfür waren wohl zwei Gründe entscheidend: 1. die ständigen Verwechslungen mit Tabakwaren und 2. der Umstand, daß auf dieser Messe ausschließlich veredelte Felle und Pelzbekleidungsstücke angeboten werden. Rohfelle sind nach den Ausstellungsbedingungen vom Verkauf ausgeschlossen. Man war sich bei der Umbenennung in 'Pelz'-Messe offensichtlich der ursprünglichen Bedeutung des Wortes 'Rauchwaren' bewußt.

Der englische Ausdruck 'fur' entspricht weitgehend unserem Begriff 'Rauchwaren'. Bachrach ¹⁾ führt zur Charakterisierung des allgemein verwendeten Fachausdrucks 'fur' drei wesentliche Faktoren an:

"1. Das Fell eines Tieres, an dem vollständig oder teilweise Haar und/oder Unterwolle in gutem Zustand sind.

2. Es muß als wärmende oder schmückende Bekleidung verwendet werden.

3. Es muß von der Rauchwarenbranche als Rauchwarenerzeugnis anerkannt werden, was gewöhnlich seinen Ausdruck in der allgemeinen Verwendung und im Verkauf durch den Rauchwarenhandel findet."

1) Bachrach, Max: Fur. Fifth Printing New York 1947.
Seite 1.

Fuchs ¹⁾ führt aus: "The term 'fur' has many meanings." Er fährt dann fort: ²⁾ "Dieser Begriff wird gebraucht als Bezeichnung für das Haarkleid eines Säugetiers, insbesondere dann, wenn es schön, weich und dicht ist, als Bezeichnung für das Rohfell solcher Tiere, das zugerichtete oder veredelte Fell und jeden Bekleidungsgegenstand, der aus solchen Fellen hergestellt ist." ³⁾

Fuchs ⁴⁾ nennt als wesentliche Kennzeichen für ein Pelzfell bzw. für Rauchwaren das Leder bzw. die Haut des Tieres, das Leit- bzw. Deckhaar, das aus der Haut herauswächst und die Pelzhaare bzw. die Unterwolle, die als dichte, geschmeidige und seidige Haare den wichtigsten Teil des Felles darstellen. Es handle sich dabei jedoch nicht um unabdingbare Merkmale, da es z. B. bestimmte Zickel- und Affenfellarten gebe, die diese Voraussetzungen nicht erfüllen ⁵⁾ und dennoch als Rauchwaren bekannt seien.... Fuchs unterscheidet zwischen dem Fell eines zwei Tage alten Persianerlammes, das als Pelzfell gelte, während das Fell des zwei Monate alten Lammes nicht mehr als Pelzfell verwendet werden könne. Er bezeichnet schließlich die Mode und die endgültige Verwendung als die wichtigsten Faktoren zur Begriffsbestimmung von 'Pelzfell' bzw. 'Rauchware'.

Wie die vorstehenden Ausführungen zeigen, weichen die Auffassungen über den Begriff Rauchwaren sowohl im Sprachgebrauch der Rauchwarenwirtschaft selbst als auch in wissenschaftlichen Darstellungen sehr weit voneinander ab.

-
- 1) Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957. Seite 9
 - 2) Übersetzung des Verfassers
 - 3) Hieraus folgt, daß im englischen Sprachgebrauch das Wort 'fur' zur Bezeichnung von Rauchware, Fell und Pelz Verwendung findet.
 - 4) Fuchs, Victor: a.a.O. Seite 9
 - 5) sie haben keine Unterwolle

Ebenso breit ist der Anwendungsbereich des englischen Worts 'fur'.

Als eindeutig kann lediglich gelten, daß unter 'Pelz' und 'Pelzware' ausschließlich Bekleidungsstücke zu verstehen sind, die aus Fellen hergestellt wurden.

Bei der Untersuchung und Durchleuchtung der Organisation des Rauchwarenmarkts sollen unter 'Rauchwaren' rohe Felle verstanden werden, die nach der Veredlung zu Pelzbekleidungsstücken verarbeitet werden können. Wir wollen somit rohe Pelzfelle als 'Rauchwaren im engeren Sinne' bezeichnen.

Da man im manipulierenden Rauchwarenhandel ¹⁾ von veredelten Pelzfellen ebenfalls als 'Rauchwaren' spricht, sollen diese als 'Rauchwaren im weiteren Sinne' bezeichnet werden. Im Mittelpunkt dieser Arbeit werden die wirtschaftlich relevanten Fragen der Rohfellmärkte - und somit der Rauchwaren im eigentlichen bzw. engeren Sinne - stehen. Da aber dieser Sektor des Rauchwarenmarkts wegen seiner Verknüpfung mit den anderen Produktions- und Handelsstufen nicht isoliert dargestellt werden kann, werden von Fall zu Fall auch produktions- und marktwirtschaftliche Fragen zu untersuchen sein, die im Zusammenhang mit veredelten Pelzfellen bzw. 'Rauchwaren im weiteren Sinne', ja sogar mit Pelzbekleidungsstücken stehen.

1) Siehe Wieland, Wolfgang: a.a.O.

II) Geschichte des Rauchwarenhandels - Untersuchung der Marktbildung in der geschichtlichen Entwicklung

1) Der Rauchwarenhandel im Altertum und im Mittelalter

Im Rahmen dieser Arbeit ist die Darstellung der Geschichte des Rauchwarenhandels nur insoweit von Bedeutung, als sie dazu dient, Unterschiede oder auch Übereinstimmungen zwischen der Organisation des Rauchwarenmarkts von früher und heute aufzuzeigen. Es geht uns somit um die Herausstellung markanter Entwicklungsstufen, um hieraus die Marktbildung zu erkennen.

Fellkleidung gehört zu den ältesten Kleidungsformen des Altertums. Höhlenmalereien und Plastiken der Altsteinzeit zeigen Menschen in offensichtlich bereits genähter Pelzkleidung. Seit den ältesten Zeiten werden auch gegerbte, aber nicht zugeschnittene Felle getragen. ¹⁾

Es ist eine alte Streitfrage der Kulturhistoriker, ob der Mensch sich zuerst eine Kleidung oder einen Schmuck beschafft hat, und aus welchem Grunde der erste Schmuck getragen worden ist. Die erste Kleidung der Menschen, ²⁾ die Pelzkleidung, kann aber sehr gut gleichzeitig all den Bedürfnissen und Ausdrucksformen entsprochen haben, die die Menschen der prähistorischen Epoche von einer Bedeckung ihres Körpers verlangten. In der geschichtlichen Entwicklung dient Pelzkleidung als Schutz gegen die Unbilden der Natur, als Zeichen der Überlegenheit des Siegers,

1) Brentjes, B.: Pelz- und Felltrachten des Altertums. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig Nr. 2/1968, Seite 31 ff.

2) Heißt es doch schon in der Bibel bei der Austreibung aus dem Paradies im 1. Buch Moses, Kapitel 3: "Und Gott der Herr machte Adam und seinem Weibe Röcke von Fellen und zog sie ihnen an."

als Jagd- oder Kriegstracht, als Kulttracht und schließlich als Auszeichnungs-, Standes- und Gemeinschaftstracht und schließlich als Schmucktracht. ¹⁾

Im Zuge der Entwicklung dienten Tierfelle schon in früherer Zeit als Tauschmittel, wozu sie sich durch ihren im Vergleich zu ihrem Gewicht hohen Wert, ihre Transportfähigkeit und Dauerhaftigkeit als besonders geeignet erwiesen. Bei der verhältnismäßig leichten Vermehrbarkeit dieser Tauschmittel und bedingt dadurch, daß der Anfall an Fellen gewöhnlich über den eigenen Bedarf hinausging, lag es nahe, den Überschuß zu veräußern und gegen andere Güter einzutauschen. Diese Fellüberschüsse führten zur Entstehung des Rauchwarenhandels. ²⁾ Die ersten Mitteilungen über den Handel mit Rauchwaren finden wir bei den Chinesen. Sie liegen etwa viertausend Jahre zurück. ³⁾ Von China aus nahmen die Handelskarawanen ihren Ausgang, die nach Westen bis Südrußland, dem Kaspischen und dem Schwarzen Meer, nach Süden bis zu den Ländern Indiens, Persiens, Mesopotamiens und des Mittelmeerraums führten. Der Zwischenhandel wurde durch die in diesen Räumen teils noch nomadisierenden, teils aber schon sesshaften und auf hoher Kulturstufe stehenden Völkerschaften vermittelt, durch deren Gebiete die Karawanenstraßen führten, die im Süden des Mittelmeeres auf den Einfluß des ausgesprochenen Handelsvolkes der Phönizier und im Norden auf den der Griechen stießen. Bei allen Völkern dieser Räume sind Spuren über den Pelzgebrauch und den Handel mit Rauchwaren nachweisbar. ⁴⁾

1) Vergl. Larisch, Paul: Die Kürschner und ihre Zeichen. Berlin 1928, Seite 10

2) Vergl. Stephan, Reinhold: Zur Geschichte des Rauchwaren-Handels im Altertum und Mittelalter und die Erschließung des russisch-asiatischen Raumes vom 16. - 18. Jahrhundert. Dissertation Köln. Bochum 1940, Seite 4

3) Speck, E.: Handelsgeschichte des Altertums. Leipzig 1900, Band I, Seite 117

4) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 5

Die Fürsten und vornehmen Würdenträger Persiens, Baby-
loniens und Assyriens und die Pharaonen sowie die Ange-
hörigen der Priesterkaste Ägyptens trugen kunstvoll ge-
fertigte Pelzmäntel. ¹⁾

Der Handel der Phönizier erstreckte sich bis in den
Norden Europas. Sie suchten sogar die Ostseeküste auf,
um dort neben Bernstein auch nordische Rauchwaren gegen
Erzeugnisse des Mittelmeerraumes einzutauschen. ²⁾
Stephan ³⁾ weist in seiner umfassenden Darstellung der
Geschichte des Rauchwarenhandels nach, daß die Griechen
das ganze Altertum hindurch eine fruchtbare Handelsstät-
tigkeit entfalteten. ⁴⁾ Als Volk mit ausgeprägtem Schönheits-
sinn erkannten die Griechen schon früh die Bedeutung des
Pelzwerks als Schmuck. Seit der Mitte des 5. Jahrhunderts
v. Chr. wurde Athen mit dem Hafen Piräus der Mittelpunkt
des gesamten Handels. Herodot berichtet, daß die Griechen
gemeinsam mit den Skythen große Handelskarawanen ausrüsteten
und Handelszüge unternahmen, die oft jahrelang währten. Da-
bei drangen sie bis in die Mongolei vor und handelten dort
Rauchwaren ein. ⁵⁾ Die Kaufleute der griechischen Kolonien
am Schwarzen Meer unternahmen weite Reisen bis in das heu-
tige Kirgisengebiet. Von Olbia (Borystenes) aus kamen sie
über Don und Wolga bis zum Volksstamm der Budinen, einem
ausgesprochenen Jägervolk. Im Hauptsitz der Budinen, Gelonos,
der zugleich ein großer Pelzhandelsmarkt war, errichteten
die Griechen später eine eigene Niederlassung, von der aus
sie bis zum Aral-See vorstießen, um den dortigen Volksstämmen

-
- 1) Vergl. Hottenroth, F.: Handbuch der deutschen Tracht.
Stuttgart. o. J.
 - 2) Vergl. Trevelyan, G. M.: Geschichte Englands. Berlin
1936, Seite 22 ff.
 - 3) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 8 f.
 - 4) Vergl. Toutain, J.: l'économie antique. Paris 1927
Vergl. auch Falke, J.: Geschichte des deutschen Handels.
Leipzig 1859. Band I.
Vergl. auch Speck, E.: a.a.O., Band I
 - 5) Larisch, Paul: a.a.O., Seite 26 f.

nordische Rauchwaren zuzuführen und von ihnen Rauchwaren verschiedener Art, vor allem Zobelfelle, einzutauschen. ¹⁾ Mit der Entstehung des römischen Weltreichs übernahm Rom die Rolle Athens als Mittelpunkt des Handels. Rom wurde eine Stadt des Luxus. Zum Luxus gehörte auch das Tragen von Pelzwerk in seiner ganzen Vielfalt. ²⁾ Zur Zeit des Tacitus trug man in Rom bereits Pelzwerk aus ausländischen Rauchwaren. Römische Kaufleute besorgten die Felle von den Scythen, die die Steppen des südlichen Rußlands bewohnten, von den Parthern Kleinasiens und vor allem auch aus Germanien. ³⁾ Welche Bedeutung dem Pelzwerk im römischen Reich zukam, geht aus der sogenannten Taxordnung des Kaisers Diokletian aus dem Jahre 301 n. Chr. hervor. Es handelte sich dabei um die Festsetzung von Höchstpreisen für verschiedene Waren, die auch eine Rubrik Felle und Häute mit dreiundvierzig Einzelpositionen enthält. ⁴⁾ Bei den germanischen Stämmen, den Goten und den Franken, war das Tragen von Zobelpelzen nur den Stammesfürsten vorbehalten. Dagegen war das Tragen von Otterpelzen weiter verbreitet. Die geringeren Stammesgenossen mußten sich damit begnügen, ihre Pelze mit wertvollen und edlen Fellen an Schulter und Brust zu verbrämen. Während der Regierungszeit Valentinians (364-375) ist Rom Mittelpunkt der Pelzmode geworden. Der gallische mit Pelz verbrämte Mantel und das germanische Pelzswams wurden von den römischen Männern und Frauen mit Vorliebe getragen. ⁵⁾ Das Tragen von Pelzen nahm schließlich solchen Umfang an, daß es Kaiser Honorius (395 - 423) für

-
- 1) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 9
 - 2) Kulischer, J.: Allgemeine Wirtschaftsgeschichte des Mittelalters und der Neuzeit. München 1928. Band I., S.79
 - 3) Brass, Emil: Aus dem Reiche der Pelze. 2. Auflage. Berlin 1925, Seite 8
Vergl. auch Falke, J.: a.a.O., Band I, Seite 12
Vergl. auch Toutain, J.: a.a.O., Seite 396
 - 4) Bücher, Karl: Beiträge zur Wirtschaftsgeschichte. Tübingen 1922, Seite 179 ff.
Brass, Emil: a.a.O., Seite 8 f.
Schöps, Paul: Die Taxordnung des Kaisers Diokletian. In: Der Rauchwarenmarkt. Leipzig Nr. 73/74 vom 21.6.1930, Seite 13 ff.
Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 14
 - 5) Hottenroth, F.: a.a.O., Seite 47 ff.
Brass, Emil: a.a.O., Seite 8

notwendig hielt, das Tragen von Pelzwerk innerhalb der Stadt Rom durch Gesetz zu verbieten. ¹⁾ Nach der Völkerwanderung läßt sich eine allgemeine Verminderung des Güteraustausches und zugleich eine Einschränkung in der Pelztracht bei den Vornehmen nachweisen. Zeitweise war edles Pelzwerk fast vollkommen verschwunden. ²⁾ Durch die Wiederherstellung der Sicherheit der Verkehrsverhältnisse im Reiche Karls des Großen - er gewährte den Handelskarawanen Geleitbriefe und sorgte für ihren Schutz ³⁾ - nimmt auch der Rauchwarenhandel wieder seinen Aufschwung. Im frühen Mittelalter war Itil, die Hauptstadt der Chasaren an der oberen Wolga, als Pelzstapelplatz bekannt. ⁴⁾ Haupthandelsplatz der südosteuropäischen Länder und Austauschplatz für edle Rauchwaren aus Europa und dem Orient war Byzanz. ⁵⁾ Um das 10. Jahrhundert wurde der Hang zum Luxus immer größer. Die Vornehmen und die Ritter suchten sich durch die Kostbarkeit des Pelzwerks untereinander und von der übrigen Bevölkerung zu unterscheiden. Dieses Bestreben blieb durch das ganze Mittelalter und auch in späteren Zeiten vorherrschend. ⁶⁾

Die wirtschaftlichen Beziehungen mit den russischen Gebieten nahmen ihren Anfang mit dem Rauchwarenhandel. Rauchwaren waren die vornehmlichsten Ausfuhrartikel. ⁷⁾

1) Hottenroth, F.: a.a.O., Seite 47 ff.

2) Derselbe: a.a.O., Seite 83 f.

3) Fischer, Fr. Chr. J.: Geschichte des deutschen Handels. Erster Teil. Hannover 1793., Seite 217, zitiert bei Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 16

4) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 17

5) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 17 ff.

6) Derselbe: a.a.O., Seite 21

7) Kulischer, J.: Russische Wirtschaftsgeschichte. Jena 1925. Band I., Seite 15

Von den Zeiten der Griechen bis zu den Byzantinern und Arabern wickelte sich der Rauchwarenhandel auf den zwei bedeutenden Handelsstraßen ab. Die eine ging von Byzanz aus über das Schwarze Meer, den schon von Herodot als Handelsweg erwähnten Dnjepr aufwärts zur Lowat, Ilmensee, Wolchow, Ladogasee und über die Newa in die Ostsee führend - die andere, die vorwiegend dem Handel mit den Arabern diente, führte über das Kaspische Meer die Wolga aufwärts. ¹⁾ Die wichtigsten Plätze für den Rauchwarenhandel in Rußland waren im Norden Nowgorod und im Süden Kiew, Stapelplatz für Rauchwaren des Urals und Sibiriens. Bedeutendster Rauchwarenhandelsplatz Osteuropas für den Handel nach dem Süden war zwischen dem 9. und 14. Jahrhundert Bulgar, am linken Ufer der Wolga, südlich der Kama-Mündung. Die Bedeutung Bulgars lag hauptsächlich in der Versorgung des arabischen Kalifenreiches - mit der Hauptstadt Bagdad - mit Rauchwaren aus Osteuropa. ²⁾ Nach Deutschland und Frankreich kam der größte Teil der Rauchwaren im Mittelalter über Italien - nur ein kleiner Teil nahm seinen Weg längs der Donau. Im Handel mit dem Orient, insbesondere mit Byzanz, nahm Venedig unter den Handelsrepubliken Italiens aufgrund besonderer Privilegien (Zollfreiheit) die bedeutendste Stellung ein. ³⁾ Der Großhandel des Mittelalters vollzog sich vornehmlich in Handelsreisen. ⁴⁾ Im 11. und 12. Jahrhundert wurden auch die Länder der Ostsee für den Rauchwarenhandel erschlossen. Von Bedeutung wurden diese Gebiete jedoch erst unter Einwirkung der deutschen Kolonisation. ⁵⁾

1) Kulischer, J.: a.a.O., Seite 15

2) Schöps, Paul: Zur Handelsgeschichte der Schwarzsilberfuchse. Vom Fellhandel der Araber, Waräger, Slawen, Tartaren - Nowgorod. Manuskript zur Veröffentlichung in Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig im Jahre 1971 (vom Autor dem Verfasser mit Schreiben vom 24.8.1970 übersandt).

Vergl. auch Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 27

3) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 28 ff.

4) Vergl. Schmalenbach, Eugen: Dynamische Bilanz. 13. Auflage. Köln und Opladen 1962, Seite 15

5) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 35

Zur Zeit des deutschen Ritterordens wird Thorn als großer Umschlagplatz erwähnt, an dem polnische Rauchwaren, Honig und Wachs gegen deutsche Tuche und andere Erzeugnisse zum Austausch kommen. ¹⁾ Im Ostseeraum datiert ein regelmäßiger Rauchwarenhandel von der Zeit an, als sich auf Gotland die Stadt Wisby zum Mittelpunkt eines Güteraustausches entwickelte. ²⁾ Wisby war jahrhundertlang der Hauptvereinigungspunkt des nordischen Handels. ³⁾ Vornehmlich im 12. und 13. Jahrhundert kommt es zur Gründung von neuen privilegierten städtischen Märkten, deren Sonderrecht den händlerischen Belangen in erster Linie Rechnung trägt. Der Binnenhandel gewinnt dadurch wertvolle Austauschchancen und erhöhte Sicherheit. ⁴⁾ Die Städte Mainz, Köln und Duisburg erwarben sich einen besonderen Ruf als Rauchwarenhandelsplätze, aber auch Augsburg, Nürnberg, Ulm und vor allem Regensburg hatten als Rauchwarenmärkte Bedeutung. Bei den im Osten eingetauschten Rauchwaren handelte es sich fast immer um hochwertige Qualitäten. Rauchwaren stellten von allen Gütern, die von den Kaufleuten nach dem Westen zurückgebracht wurden, den weitaus wertvollsten und für den Handel wichtigsten Anteil dar. ⁵⁾ Es kann kein Zweifel darüber bestehen, daß für die rasche Ausweitung des Handels im 13. Jahrhundert der Handel mit edlen Rauchwaren einen der Hauptgesichtspunkte darstellte. ⁶⁾

1) Brass, Emil: a.a.O., Seite 10

2) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 35

3) Barthold, Friedrich Wilhelm: Die deutsche Hansa. Leipzig 1853, Seite 13 f.

4) Proesler, Hans: Die Epochen der deutschen Wirtschaftsentwicklung. Nürnberg 1927, Seite 109

Vergl. Vershofen, Wilhelm: Die Marktverbände. I. Teil. Nürnberg 1928, Seite 111

Vergl. auch Koch, Waldemar: Grundlagen und Technik des Vertriebs. Band 1. Berlin 1950, Seite 186 f.

Vergl. auch Fischer, Guido: Betriebliche Marktwirtschaftslehre. 3. Auflage. Heidelberg 1967, Seite 174 f.

5) Rörig, Fritz: Hansische Beiträge zur deutschen Wirtschaftsgeschichte. Breslau 1928, Seite 220

6) Veale, Elspeth M.: The English Fur Trade in the Later Middle Ages. Oxford 1966, Seite 63

Besondere Bedeutung für den Rauchwarenhandel des Mittelalters hatte die Hanse. ¹⁾ Es war dies ein unter der Führung Lübecks (Lübeck war im Jahre 1143 gegründet worden) gebildeter Zweckverband niederdeutscher Städte - nicht etwa nur ein Zusammenschluß von Großhändlergilden - zur Wahrnehmung ihrer gemeinsamen Handelsbelange. ²⁾ Die deutschen Niederlassungen an der Ostseeküste reichten um das Jahr 1270 bis nach Reval. Auf den Flüssen drangen die Kaufleute weiter ins Landesinnere vor. Handelsverträge wurden mit russischen Städten geschlossen, wie z. B. in den Jahren 1210 und 1212 mit Polotsk und im Jahre 1229 mit Smolensk. ³⁾ Hatten schon die neuentwickelten Handels- und Verkehrsmöglichkeiten seit den Kreuzzügen eine Verminderung der Bedeutung Kiews als wichtiger Stapel- und Rauchwarenhandelsplatz mit sich gebracht, verlor es seinen Einfluß im Jahre 1240 als es von den Tartaren erobert und zerstört wurde. ⁴⁾

Der Vorstoß der Tartaren nach Westen, der sich bis an die Adria erstreckte, unterbrach den Handelsverkehr zeitweise vollkommen. Hierdurch kam es zum Rückgang des Rauchwarenhandels der Städte am Schwarzen Meer, insbesondere von Byzanz und damit auch Venedigs. Die Rauchwarenhandelswege wurden durch diese Umstände grundlegend geändert. Statt wie bis dahin von Nord nach Süd wurde die entgegengesetzte Richtung eingeschlagen, was für den Rauchwarenhandel in Nordeuropa sehr bedeutsam wurde. Nowgorod trat damit die Nachfolge von Kiew und Byzanz zugleich an. ⁵⁾ Der Handel wurde dadurch von den südeuropäischen Meeren abgedrängt und nach Norden geleitet.

-
- 1) Brass, Emil: a.a.O., Seite 10 f.
Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 51
 - 2) Proesler, Hans: a.a.O., Seite 113 f.
Veale, Elspeth M.: a.a.O., Seite 63
 - 3) Götz, L. K.: Deutsch-Russische Handelsgeschichte des Mittelalters. Lübeck 1922, Seite 445 ff.
 - 4) Kulischer, J.: Russische Wirtschafts-Geschichte. Jena 1925. Band I., Seite 119
 - 5) Derselbe: a.a.O., Seite 33 und 35

Mit zunehmender Macht der Hanse wurden andere Kaufleute mehr und mehr aus Nowgorod verdrängt. Nach Lübeck, das innerhalb der Hanse die Vorrangstellung einnahm, wurde die Leitung für den deutschen Handel von Wisby verlegt. ¹⁾ Rauchwaren gehörten zu den hansischen Stapelartikeln; sie fehlten in keiner der Zoll- und Maklerordnungen dieser Zeit. Fast jede der Hanse angehörige Stadt nahm in direkter oder indirekter Weise am Rauchwarenhandel teil. ²⁾ Neben Nowgorod mit seinem Hinterland als Hauptlieferant, traten als Rauchwarenlieferanten der Hanse auch die skandinavischen Länder, daneben Preußen, Polen, Litauen, Kurland und Estland in Erscheinung. Für norwegische Rauchwaren war Bergen Stapelplatz. ³⁾ Die Rauchwaren aus Nowgorod nahmen ihren Weg über die Ostsee nach Lübeck, von wo sie sich teils zu Lande nach Frankfurt/Main und über Westfalen nach Köln und Flandern und Nordfrankreich, teils nach Hamburg und weiter nach London verzweigten. ⁴⁾ Ein weiterer wichtiger Weg führte von Lübeck über Lüneburg nach Leipzig. ⁵⁾ Dank seiner günstigen geographischen Lage und zahlreicher Verkehrsbeziehungen errang sich Brügge die hervorragende Stellung im Rauchwarenhandel Westeuropas. Von hier aus - und später auch von Antwerpen - ging die weitere Verteilung der hansischen Rauchwaren nach England, Frankreich und Deutschland, ja sogar nach Italien, vor sich. ⁶⁾ Große Bedeutung hatte die Hanse für die Versorgung Englands mit Rauchwaren. ⁷⁾

-
- 1) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 51
 - 2) Bahr, Konrad: Handel und Verkehr der deutschen Hanse in Flandern während des 14. Jahrhunderts. Leipzig 1911, Seite 139
 - 3) Vergl. Schäfer, Dietrich: Die deutsche Hanse (erste Auflage 1903). Vierte Auflage. Bielefeld und Leipzig, 1943, Seite 26
 - 4) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 52
Lübstorff, Friedrich: Der Pelzhandel mit Rußland zur Hansezeit. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 3/1958, Seite 119
 - 5) Lübstorff, Friedrich: a.a.O.,
 - 6) Kulischer, J.: a.a.O., Seite 232
 - 7) Brass, Emil: a.a.O., Seite 10 f.

Gegen Ende des 14. Jahrhunderts wurden Rauchwaren fast ausschließlich von Kaufleuten der Hanse nach London gebracht. London war in dieser Zeit bereits der wichtigste englische Einfuhrhafen für Rauchwaren und zugleich englischer Zentralmarkt für ausländische Rauchwaren geworden. ¹⁾

Vom Jahre 1350 an machten sich die Holländer, die bis dahin Rauchwaren fast ausschließlich über die Stapelmärkte der Hanse, Brügge bzw. Antwerpen, bezogen hatten, stärker bemerkbar. Die Verlegung des Kontors der Hanse im Jahre 1358 von Brügge nach Dortrecht (Holland) trug zur Ausbreitung des holländischen Handels bei. ²⁾ Durch die schwindende Bedeutung Brügges nahm der Rauchwarenhandel in Frankfurt/Main großen Aufschwung, weil seit dieser Zeit Rauchwaren von Lübeck direkt dorthin gebracht wurden. ³⁾ Die Umsätze waren dort so bedeutend, daß die Kaufleute Flanderns aus Brügge und Antwerpen sich fortwährend über die Konkurrenz des Frankfurter Rauchwarenmarktes beklagten. ⁴⁾ Das Streben der Holländer ging dahin, sich selbst auch in den direkten Handel mit den Russen und allen übrigen Völkern des Ostseeraums einzuschalten. Vom Jahre 1364/65 an bringen holländische Schiffe immer häufiger Ladungen mit Rauchwaren nach den niederländischen Häfen zurück. Aber erst im Jahre 1432 kamen holländische Schiffe nach Nowgorod. ⁵⁾ Im Krieg mit den Holländern von 1438 bis 1441 wurde das Handelsmonopol der Hanse im Ostseeraum gebrochen. ⁶⁾ Der Hanse gelang es nicht, die frühere vorherrschende Stellung im Rauchwarenhandel wieder einzunehmen. ⁷⁾

1) Veale, Elspeth M.: a.a.O., Seite 69 ff.

2) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 55 f.

3) Bothe, F.: Geschichte der Stadt Frankfurt a. Main. Frankfurt 1913, Seite 72 und 453

4) Derselbe: a.a.O., Seite 190

5) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 57 und 59

6) Veale, Elspeth M.: a.a.O., Seite 163

7) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 60

Um das Jahr 1450 liefen nicht nur niederländische und englische Schiffe die Küste Livlands an, sondern auch französische, wallonische, lombardische, schottische, spanische und flämische. Gegen Ende des 15. Jahrhunderts waren fast drei Viertel aller Schiffe, die durch den Sund kamen, aus den Niederlanden. ¹⁾ Mehr und mehr wuchs damit auch die Bedeutung der holländischen Städte, insbesondere Amsterdams, als Rauchwarenstapelplätze.

Die Verschiebung der politischen Machtverhältnisse im Osten unter Zar Iwan II. brachte auch eine wesentliche Veränderung im Rauchwarenhandel mit sich. Nachdem Moskau die Tartarenherrschaft abgeschüttelt hatte, dehnte es im Jahre 1478 seine Oberhoheit über Nowgorod und Pskow aus, um durch den Besitz dieser reichen Handelsstädte mit dem Westen direkt in Verbindung zu treten. ²⁾ Damit war auch das Schicksal der Hanse im russischen Raum besiegelt, zumal der Handelsverkehr von da an von Moskau aus geregelt wurde. Das Kontor der Hanse in Nowgorod wurde im Jahre 1494 geschlossen. ³⁾ Trotz des Rückgangs der Hanse war aber doch der Handel mit ausländischen Rauchwaren in einzelnen Hansestädten bedeutend geblieben. Dies gilt vor allem für Lübeck. Auch in Hamburg, wo skandinavische Rauchwaren gelagert wurden, blieb der Rauchwarenhandel erhalten. Glogau und Breslau wurden wie früher Thorn Stapelplätze für russische und polnische Rauchwaren. ⁴⁾

Während des Mittelalters hatte sich der Pelzverbrauch von Jahrhundert zu Jahrhundert erhöht. Es sind viele Verordnungen, die gegen übertriebenen Luxus erlassen wurden, aus verschiedenen Ländern bekannt. So erließen z. B. die Könige von England und Frankreich, die Räte von

1) Götz, L. K.: a.a.O., Seite 426 ff.

2) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 61
Lübstorff, Friedrich: Der Pelzhandel mit Rußland zur Hansezeit. a.a.O., Seite 120

3) Kulischer, J.: a.a.O., Seite 155 f.

4) Brass, Emil: a.a.O., Seite 12

Augsburg, Köln und Straßburg genaue Kleiderordnungen. Es wurde sogar vorgeschrieben, welche Fellarten den einzelnen Ständen zu tragen erlaubt war, wie und wo das Pelzwerk verarbeitet werden durfte und anderes mehr. Bestimmte Sorten von Pelzwerk wollten Könige und andere hochstehende Personen nur als ein ihnen allein zustehendes Vorrecht betrachtet sehen. Ähnliches verlangten die hohen kirchlichen Würdenträger, die Pelzwerk zu tragen der niedrigen Geistlichkeit teilweise, den Mönchen zeitweise ganz verboten. ¹⁾ Durch den großen Verbrauch an Pelzwerk im Mittelalter kam es dazu, daß in weiten Gebieten der Anfall an Fellen durch zu starke Verfolgung der Pelztiere zurückgegangen war. Dies bewirkte zwar zunächst eine Abnahme des Angebots an Rauchwaren, gab aber bei unvermindert großer Nachfrage nach Pelzwerk den Anstoß dazu, neue Räume für die Jagd auf Pelztiere und für den Handel mit Rauchwaren zu erschließen. ²⁾

1) Hottenroth, Friedrich: a.a.O., Seite 315, 329, 347, 372, 385, 393

2) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 68

2) Die Entwicklung des Rauchwarenhandels seit dem 16. Jahrhundert

Wie Stephan ¹⁾ feststellt, sehen wir den Rauchwarenhandel vom Beginn des 16. Jahrhunderts an neue Bahnen einschlagen. Das Zeitalter der Entdeckungen hängt aufs engste mit dem Rauchwarenhandel und dessen treibenden Kräften zusammen. Dies gilt für Kanada und Nordamerika ebenso wie für die Erschließung Russisch-Asiens. ²⁾

"Gold und edles Pelzwerk sind Ziele, welche zur Eroberung der Welt geführt haben. Während die golddürstigen spanischen Conquistatores den Süden sich unterwarfen, haben die angelsächsischen, französischen und russischen Pelzjäger den gesamten Norden der Erde erobert." ³⁾ Soweit eine getrennte Betrachtung möglich ist, wollen wir die geschichtliche Entwicklung des Rauchwarenhandels in diesem Kapitel in der nachstehenden Reihenfolge darstellen:

- a) in Nordamerika
- b) in Rußland und Ostasien
- c) in Europa

-
- 1) Stephan, Reinhold: Zur Geschichte des Rauchwarenhandels im Altertum und Mittelalter und die Erschließung des russisch-asiatischen Raumes vom 16.-18. Jahrhundert. Diss. Köln. Bochum 1940, Seite 69 ff.
 - 2) Vergl. Brass, Emil: aus dem Reiche der Pelze. 2. Auflage. Berlin 1925, Seite 23
Vergl. auch Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel. Leipzig 1929, Seite 64
Vergl. auch Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 69
Vergl. auch Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 3
 - 3) Brass, Emil: a.a.O., Seite 152

An der Gewinnung von Rauchwaren in Nordamerika hatten im 16. und 17. Jahrhundert die Franzosen, Engländer und Niederländer Anteil. Es würde den Rahmen dieser Arbeit weit übersteigen, wollten wir auf Einzelheiten eingehen. Wir wollen uns daher darauf beschränken, nur auf die wichtigsten Ereignisse dieser Zeit hinzuweisen. Vor allem soll aufgezeigt werden, wie stark der heutige Rauchwarenhandel von der traditionellen Komponente mitgeprägt wird.

Bis auf das Jahr 1534 zurück können wir die Entdeckungsreisen französischer Seeleute in das Gebiet des heutigen Kanadas verfolgen.¹⁾ Die reiche Fellausbeute, die die Reisenden in die Heimat zurückbrachten, waren Anreiz genug, weitere Expeditionen auszurüsten. Abwechselnd wurde verschiedenen Personen vom französischen König das Handelsmonopol verliehen. Gegen Ende des 16. Jahrhunderts wurde die erste Pelzhandels-Gesellschaft, die "Compagnie des Marchands de Rouen", gegründet. Im Jahre 1625 wurde auf Veranlassung Richelieus die "Compagnie des cent associés" gegründet, die mit dem Monopol des Rauchwarenhandels 'auf ewige Zeiten' und der Zollfreiheit in Frankreich für sieben Jahre ausgestattet wurde.²⁾ Die Entdeckungsgeschichte Nordamerikas ist gekennzeichnet durch den Kampf einzelner Gesellschaften der gleichen Nation untereinander, durch Kämpfe zwischen Franzosen und Engländern und durch den Kampf der Franzosen und Engländer gegen die Ureinwohner der von ihnen eroberten Gebiete, die Indianer. Im Jahre 1642 wurde Montreal gegründet, das sich durch seine zentrale Lage in kurzer Zeit zum Hauptrauchwarenhandelsplatz entwickelte. Die "Compagnie des cent associés" verliert im Jahre 1662 ihr Monopol. Die Nachfolgesellschaft "Compagnie des Indes occidentales" wird im Jahre 1664 vom König privi-

1) Vergl. Brass, Emil: a.a.O., Seite 30 ff.

2) Brass, Emil: a.a.O., Seite 37

legiert. Das Monopol dieser Gesellschaft wurde im Jahre 1668 aufgehoben. ¹⁾ Niederländische Kaufleute errichteten im Jahre 1612 einen Handelsposten auf der Südspitze der Insel Manhattan, den sie Neu-Amsterdam ²⁾ nannten. Von dort aus wurde hauptsächlich Rauchwarenhandel mit den Indianern getrieben. Jährlich kamen damals von Neu-Amsterdam etwa 80.000 Biberfelle nach Amsterdam. Bald kam es zu Konflikten mit den Engländern, die bereits seit 1584 Virginia in ihrem Besitz hatten, und durch die im Jahre 1606 gegründete "Plymouth Company" Handel trieben. In der im Jahre 1630 gegründeten Stadt Boston hatte der Rauchwarenhandel große Bedeutung. Nach dem Sieg Englands über Holland kamen auch die amerikanischen Besitzungen der Niederländer im Jahre 1674 endgültig in englische Hand. Der Rauchwarenhandel dieses Gebiets blieb aber bis zur Eroberung Kanadas auf den Handel der Kaufleute Bostons und New Yorks mit den Indianern der Nachbarschaft beschränkt. ³⁾ Das für die Rauchwarenwirtschaft bemerkenswerteste Ereignis des 17. Jahrhunderts, die Gründung der Hudson's Bay Company, im Jahre 1670, hat sehr starken Einfluß auf die Entwicklung des Rauchwarenhandels bis in die Gegenwart ausgeübt. Aus den Darstellungen über die Ereignisse, die der Gründung dieser Gesellschaft vorangingen, ⁴⁾ wissen wir, daß eine Reihe von Zufällen die wirtschaftliche Vormachtstellung Englands im Rauchwarenhandel begründet haben. Die beiden Initiatoren, Radisson und dessen Schwager Groseilliers, waren Franzosen. Sie suchten deshalb zunächst in Frankreich Unterstützung für eine Reise zur Hudson Bay, deren Reichtum an Pelztieren sie aus genauer Kenntnis dieses Gebietes, das sie wiederholt bereist hatten, kannten. Diese Verhandlungen führten ebensowenig zu einem Ergebnis wie eine Audienz bei König Charles II. von England im Jahre 1666. Ein Angebot, ihre Reise unter

1) Vergl. Schooling, Sir William: The Hudson's Bay Company 1670-1920. London 1920, Seite 2

2) Anmerkung des Verfassers: das heutige New York

3) Vergl. Brass, Emil: a.a.O., Seite 96

Vergl. auch Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel, Leipzig 1929, Seite 64

4) Vergl. Schooling, Sir William: a.a.O., Seite 3

Vergl. auch Brass, Emil: a.a.O., Seite 44 ff.

dem Schutz Hollands zu unternehmen, schlugen sie aus. Schließlich gewannen sie die Unterstützung des Prinzen Rupert, eines Vettters des englischen Königs, der zusammen mit anderen Angehörigen des englischen Hochadels die Durchführung einer Expedition in das Hudson-Bay-Gebiet im Jahre 1668 ermöglichte. Nachdem Groseilliers im Jahre 1669 mit einem mit Rauchwaren vollbeladenen Schiff erfolgreich nach England zurückgekehrt war, erteilte am 2. Mai 1670 König Charles II. der neuen Gesellschaft unter dem Namen "Company of Adventurers of England trading into Hudson's Bay" einen Freibrief (Royal Charter), der die umfassendsten Privilegien enthielt, die je einer englischen Handelsgesellschaft verliehen wurden.¹⁾ Erst im Jahre 1669 wurde ein Großteil der aus dem Freibrief resultierenden Privilegien aufgrund von Verträgen der kanadischen Regierung übertragen.²⁾ Die Haupttätigkeit der Hudson's Bay Company war von Anfang an der Rauchwarenhandel, der sich bis in das 20. Jahrhundert hinein in Form des Tauschhandels mit den Indianern entwickelte. Die Tauschsausstattung dieser Gesellschaft für das Jahr 1672 bestand z. B. aus 200 Vogelflinten mit Pulver und Blei, 200 Kupferkesseln, 12 Gros Messern und 1000 Beilen. Die Indianer brachten die Felle der von ihnen erlegten Pelztiere zu den Forts der Hudson's Bay Company.³⁾ Die Franzosen versuchten jedoch mit allen Mitteln, die Indianer hiervon abzuhalten. Es kam deshalb zu häufigen bewaffneten Auseinandersetzungen mit militärischer Unterstützung zwischen Engländern und Franzosen, die erst mit der Eroberung Montreals durch die Engländer im Jahre 1760 und den Frieden von Paris im Jahre 1763, wodurch Kanada endgültig an England abgetreten wurde, ihr Ende fanden.⁴⁾ Der Hudson's Bay Company erwuchs im Jahre 1783 in der Northwest Company, die von sechzehn angesehenen Kaufleuten in Montreal

1) Brass, Emil: a.a.O., Seite 61

Schooling, Sir William: a.a.O., Seite 5

2) Schooling, Sir William: a.a.O., Seite 8

3) Vergl. Lomer, Heinrich: Der Rauchwaren-Handel, Leipzig 1864, Seite 13

4) Brass, Emil: a.a.O., Seite 76

Schooling, Sir William: a.a.O., Seite 73 f.

gegründet wurde, ein großer Konkurrent. ¹⁾ Im Jahre 1821 wurde diese Gesellschaft, die mit der Hudson's Bay Company jahrzehntelang erbittert um die Vorherrschaft im Rauchwarenhandel des heutigen Kanadas gerungen hatte, mit dieser vereinigt. ²⁾ Der Hudson's Bay Company war es im Jahre 1838 noch einmal gelungen, die Verlängerung ihrer Lizenz zum Alleinhandel im sogenannten Indianerterritorium gegen ihre zahlreichen Widersacher durchzusetzen. Bei Ablauf der Charter im Jahre 1863 wurde das Monopol allerdings nicht mehr erneuert. ³⁾ Die Entwicklung des Verkehrswesens - insbesondere der Bau der Canadian-Pacific-Eisenbahn und der Ausbau des Schiffsverkehrs auf den kanadischen Binnengewässern - bewirkte den weiteren Aufschwung des Rauchwarenhandels. Einige der Handelsstationen der Hudson's Bay Company ⁴⁾ entwickelten sich zu Städten, die auch heute noch als Rauchwarenmärkte eine Rolle spielen, wie z. B. Winnipeg, Edmonton und Alberta. ⁵⁾

Der Rauchwarenhandel Nordamerikas, dessen Anfänge wir bereits kurz erwähnt haben, erlebte seine erste Blütezeit um das Jahr 1783. Englische Kaufleute hatten sich in der "Mackinaw-Company" zusammengeschlossen, deren Händler von Michillimachinaw an der Mündung des Michigansee in den Huronensee aus bis in den Missouri und auf dem Mississippi bis nach Louisiana vordrangen. Von größter Bedeutung für den amerikanischen Rauchwarenhandel sollte Johann Jacob Astor werden, der sich im Jahre 1784 in New York niederließ. Er kaufte Rauchwaren in Kanada, die er direkt nach London schickte. Im Jahre 1809 gründete Astor die "American Fur Company", die von der Regierung der USA stark begünstigt wurde. Mit Hilfe einiger Partner der Northwest Company kaufte Astor die

1) Schooling, Sir William: a.a.O., Seite 98

2) Brass, Emil: a.a.O., Seite 91

3) Pabst, Fritz: Der Rauchwarenhandel. Diss. Leipzig. Berlin 1902, Seite 30

Brass, Emil: a.a.O., Seite 124

4) Auf einer Landkarte, die von der Hudson's Bay Company im Jahre 1914 veröffentlicht wurde, sind 132 Forts aufgeführt, die sich vom Atlantik zum Pazifik und von der Grenze mit den USA bis in die arktischen Regionen erstrecken. Vergl. Schooling, Sir William: a.a.O., Seite 97

5) Brass, Emil: a.a.O., Seite 128

rivalisierende Mackinaw Company auf und verschmolz sie mit seiner eigenen Gesellschaft zur Southwest Company, die dann den Rauchwarenhandel der USA beherrschte. ¹⁾

Die Hauptkonkurrenten der Southwest Company waren die "Ashley Company" in St. Louis, die zahlreiche Trapper und Handelsexpeditionen in das Indianergebiet der großen Ebenen bis zu den Felsengebirgen entsandte, und die "Bonneville Company", die hauptsächlich in Arizona, New Mexico und Kalifornien arbeitete. Der Handelsbetrieb der amerikanischen Rauchwarengesellschaften unterschied sich sehr wesentlich von dem der kanadischen Gesellschaften. Jenseits der Rocky Mountains unterhielten die amerikanischen Rauchwarengesellschaften keine festen Handelsposten. Die Leitung des Handels lag in den Händen von 'resident partners', die sich ohne festen Wohnsitz ständig in den Fanggebieten aufhielten. In den Monaten Juni und Juli fand die Ablieferung der Beute und auch der Tauschhandel mit den Indianern an sogenannten Rendez-vousplätzen statt. ²⁾

Als Fazit können wir aus der Darstellung der geschichtlichen Entwicklung des Rauchwarenhandels in Nordamerika seit dem 16. Jahrhundert ziehen, daß dank der Erfolge der Hudson's Bay Company und der Gesellschaften, die sich im heutigen Gebiete der USA bildeten, England - und damit London - zum führenden Platz Europas für die Einfuhr überseeischer Rauchwaren geworden ist. "Daß die angelsächsische Rasse den amerikanischen Kontinent nach langen Kämpfen schließlich beherrschte, ist der Grund, weshalb von London aus die übrige Welt seitdem mit amerikanischen Rauchwaren versorgt wird." ³⁾

Hatten die deutschen Kaufleute - wie im vorangegangenen Kapitel dargestellt - zunächst das Handelsmonopol in ganz Rußland, so drangen vom 16. Jahrhundert an in zunehmendem Maße die Engländer und Holländer nach Rußland

1) Brass, Emil: a.a.O., Seite 97 f.

2) Derselbe: a.a.O., Seite 111 ff.

3) Nauen, Otto: Die Geschichte der deutschen Rauchwarenwirtschaft. Vortrag zur Eröffnung der Berufsausbildungsvortragsreihe am 14.9.1950 in Frankfurt/Main - nach einem Manuskript.

vor, um unmittelbar mit diesem Land Handel zu treiben.¹⁾ Die Engländer gründeten die "Muscovy Company" bzw. "Russia-Company", deren Ziel es war, über die Nordsee und das Weiße Meer mit Rußland, Persien, Indien und der Levante Handel zu treiben.²⁾ Über die Bedeutung der "Muscovy Company" für den Rauchwarenhandel bestehen unterschiedliche Auffassungen. Während es in verschiedenen Veröffentlichungen³⁾ heißt, daß für die Engländer der Rauchwarenhandel das Wichtigste gewesen sei, kommen wir nach anderen Darstellungen⁴⁾ zu dem Schluß, daß der Rauchwarenhandel für die Kaufleute der Muscovy Company gegenüber dem Handel mit Holz, Wachs, Talg und anderen für die Schifffahrt wichtigen Gütern nur von untergeordneter Bedeutung war. Die Versuche der Engländer, sich in den russisch-westeuropäischen Beziehungen das Alleinhandelsrecht zu verschaffen, scheiterten an der Aktivität der Holländer und am Widerstand des Zaren.⁵⁾ Im Jahre 1584 gründeten die Holländer den Handelsstützpunkt Nieuw Cholmogory - ab 1637 Archangelsk genannt. Nach 1585 ließen sich dort auch die Engländer nieder.⁶⁾ Nach der Eroberung Narwas durch die Russen in den Jahren 1568 bis 1581 kamen die Holländer über die Ostsee auch dorthin und bemächtigten sich damit des Handels mit Rußland von zwei Seiten.⁷⁾ Es gelang den Holländern,

-
- 1) Kulischer, J.: Russische Wirtschafts-Geschichte. Jena 1925. Band I, Seite 421
Brass, Emil: a.a.O., Seite 146 ff.
 - 2) Vergl. Kuske, B.: Die weltwirtschaftlichen Anfänge Sibiriens und seiner Nachbargebiete vom 16.-18. Jahrhundert. In: Schmollers Jahrbuch. 46. Jahrgang. 2.Heft. München und Leipzig 1922, Seite 85 - 116 und Seite 201 - 250
 - 3) Brass, Emil: a.a.O., Seite 146
Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 72
 - 4) Hakluyt, R.: The Principal Navigations, Voyages, Traffiques and Discoveries of the English Nation. Glasgow 1903, Band II., Seite 381 ff.
Willan, T. S.: The Muscovy Merchants of 1555. Manchester 1953, Seite 17
Derselbe: The Early History of the Russia Company 1553-1603. Manchester 1956, Seite 253 ff. Hakluyt und Willan zitiert bei Veale, Elspeth M.: The English Fur Trade in the Later Middle Ages. Oxford 1966, S. 171.
 - 5) Baasch, Ernst: Holländische Wirtschafts-Geschichte. Jena 1927, Seite 147
 - 6) Kulischer, J.: a.a.O., Seite 426
 - 7) Baasch, Ernst: a.a.O., Seite 342

die die Gunst des Zaren gewinnen konnten, die Engländer vollkommen aus dem Handel mit Rußland zu verdrängen. Gründungsmitglieder der Ostindischen Kompanie aus verschiedenen holländischen Städten schlossen sich im Jahre 1608 zusammen, um der englischen "Russia Company" etwas Gleichwertiges gegenüberstellen zu können. ¹⁾ Vom Jahre 1600 an wurde die Stellung der Holländer in Rußland dominierend. ²⁾ Bei der Gründung der Hudson's Bay Company im Jahre 1670 war von der Muscovy Company nicht mehr die Rede. ³⁾

Die Eroberung Sibiriens durch die Russen stand in hohem Maße im Zeichen des Rauchwarenhandels. ⁴⁾ Stammte schon ein großer Teil der von der Hanse und später der Russia Company aus Rußland ausgeführten Rauchwaren aus Sibirien, so wuchs die Bedeutung sibirischer Rauchwaren für den Rauchwarenhandel durch das immer stärkere Vordringen der Russen nach Sibirien immer mehr. Im Jahre 1558 erhielt die Nowgoroder Kaufmannsfamilie Stroganoff zur weiteren Ausbreitung des Rauchwarenhandels große Ländereien zu beiden Seiten des Urals zum Lehen. Von hier aus sandten sie Handelsexpeditionen und Raubzüge in das Territorium des sibirischen Fürsten Etiger. Sie zwangen diesen, den Zaren als Oberherrn anzuerkennen und wandelten die bis dahin freiwillig als Geschenk nach Moskau gesandten Zobelfelle in erhöhte Pelztribute für sich und den Zaren um. ⁵⁾ Gemeinsam mit dem Kosakenhetman Jermak besiegten die Stroganoffs im Jahre 1579 den Beherrscher des tatarischen Grenzchanats und eroberten dessen Hauptstadt Sibir am Tobol, wo 1586 und 1587 Tjumen und Tobolsk gegründet wurden. Jermak erkannte freiwillig die Oberherrschaft des Zaren Iwan IV. an und unterstellte die eroberten Gebiete Moskau, wodurch Rußland in den tatsächlichen Besitz Sibiriens kam. ⁶⁾

1) Baasch, Ernst: a.a.O., Seite 342

2) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 74

3) Brass, Emil: a.a.O., Seite 149

4) Lomer, Heinrich: Der Rauchwaren-Handel. Leipzig 1864, Seite 28

Vergl. auch Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 79

5) Semjonow, Juri: Die Eroberung Sibiriens. Berlin 1937, S. 51

6) Derselbe: a.a.O., Seite 100

Von 1600 ab setzte der neue Vorstoß nach Ost-Sibirien ein. Von hier aus erfolgte ein weiteres Vordringen in drei Richtungen: nach Nordosten zur Beringstraße und zum Beringmeer, nach Osten zum Ozean und nach Süden in die Räume des Amurs. ¹⁾

Von Ochotsk aus unternahm der russische Forscher Vitus Bering in den Jahren 1728 und 1732 seine Entdeckungsreisen. ²⁾ Im Jahre 1759 gelangte Glotow nach dem Festland von Amerika. Die neu entdeckten Gebiete der Kurilen, Aleuten, die ganze Inselwelt und Alaska mit ihrem großen Reichtum an Pelztieren aller Art - den Seeottern, Robben, Bibern, Blau- und Weißfüchsen - gingen in russischen Besitz über. Im Jahre 1646 waren die Kosaken an die Ufer des Baikalsees herangerückt, worauf nicht weit davon im Jahre 1652 Irkutsk gegründet wurde, das sich zu einem Schwerpunkt des ganzen mittleren und östlichen Sibiriens entwickeln sollte. ³⁾ Es wurde später Mittelpunkt des gesamten Rauchwarenhandels mit Ochotsk, Kamtschatka und dem russischen Nordamerika. Hier hatten fast alle größeren Rauchwaren-Handelsgesellschaften für die pazifischen Pelztier-Fangexpeditionen ihren Sitz. Besondere Bedeutung erlangte Irkutsk seit 1727 durch seine Beziehungen mit China und der Mongolei über die Grenzhandelsstelle Kiachta einerseits und mit Moskau, Westsibirien und Nordostsibirien andererseits. ⁴⁾

Die Rauchwarenmärkte Sibiriens des 17. und 18. Jahrhunderts entstanden aus verkehrsgünstig gelegenen befestigten Niederlassungen, den sogenannten "Ostrog", die den Forts der Handelsgesellschaften Nordamerikas im gleichen Zeitraum entsprechen. Dorthin brachten die Pelztierjäger und

1) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 78

2) Derselbe: a.a.O., Seite 78 f.

Ohne Verfasser: The Art of Fur Seals. In: Fur Review, London. Mai 1967, Seite 78

3) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 79

4) Vergl. Brass, Emil: a.a.O., Seite 161 ff.

Vergl. auch Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 106

Fallensteller, die zum Teil in Form loser, nur für eine Expedition gedachte, Gemeinschaften arbeiteten, ihre Beute. Frühzeitig bildeten sich die bedeutenderen Ostrogs zu Sammelplätzen aus, an denen die Rauchwarenvorräte der kleineren Ostrogs, abgesehen vom "Jassak" (Tribut) der Krone, zusammenflossen. In den über den Ural hinaus weiter östlich liegenden Gebieten hatten die Märkte von Beresow und Obdorsk Bedeutung. Südlich davon kamen Tjumen und Tobolsk stark auf. ¹⁾ Nach der Erschließung der über den Ob ostwärts liegenden Gebiete kamen hier Turuchansk und Jenisseisk zur Blüte. Diese beiden Plätzen, denen frühzeitig Messe- und Marktrechte zuerkannt waren, entwickelten sich zu wichtigen Rauchwarenhandelsplätzen. Nach Erschließung des ganzen Ostens und Nordostens im 17. Jahrhundert entstanden auch hier Rauchwarenmärkte, unter denen das im Jahre 1632 gegründete Jakutsk als Hauptstapelplatz die führende Rolle spielte. ²⁾ Wir haben schon vorstehend auf die Rauchwaren-Handelsgesellschaften hingewiesen, die in Irkutsk ihren Sitz hatten. Auf Vorschlag der größten dieser Gesellschaften, der Schelechow-Gesellschaft, wurde im Jahre 1799 unter dem Protektorat des Zaren Paul I. der Zusammenschluß aller Rauchwarengesellschaften zur "Russisch-Amerikanischen Gesellschaft" vollzogen. Zweck dieser Gesellschaft war die Ausnützung des Pelzreichtums der russischen Besitzungen auf dem amerikanischen Festland, an den Küsten und auf den Inseln des Bering- und des Ochotskischen Meeres, nördlich des 55. Breitengrades. ³⁾ Die Russisch-Amerikanische Gesellschaft hatte ihren Sitz zunächst in Irkutsk, der aber bereits im Jahre 1801 nach St. Petersburg verlegt wurde. Im Jahre 1802 wurde dieser Gesellschaft das Monopol für den gesamten sibirischen und russisch-amerikanischen Rauchwarenhandel verliehen. ⁴⁾

1) Kulischer, J.: a.a.O., Band I., Seite 328

2) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 103 ff.

3) Kaiserliche Akademie der Wissenschaften: Satzungen der Russisch-Amerikanischen Gesellschaft: St. Petersburg 1802. Aus einem Manuskript (dem Verfasser übersandt von Dr. Paul Schöps, Leipzig, mit Schreiben vom 18. Januar 1960)

Semjonow, Juri: a.a.O., Seite 232 f.

Brass, Emil: a.a.O., Seite 209

4) Brass, Emil: a.a.O., Seite 211

Daß die Russisch-Amerikanische Gesellschaft nicht zu rechter Blüte gelangen konnte, ist vor allem darin begründet, daß im Zeitpunkt ihrer Gründung die Zeit der Handelsmonopole längst vorbei war. ¹⁾ Die Russisch-Amerikanische Gesellschaft stand auch mit Johann-Jacob Astor und dessen amerikanischer Gesellschaft in Verbindung. Durch Vertrag im Jahre 1810 hatte sich Astor dazu verpflichtet, die russischen Niederlassungen in Amerika mit Lebensmitteln zu beliefern und Rauchwaren dafür in Zahlung zu nehmen, sowie ferner die Rauchwarenausbeute der russischen Handelsposten kommissionsweise in Kanton zu verkaufen. Zur gleichen Zeit setzten sich die Russen in Kalifornien fest. Sie errichteten dort ein Ross-Farm bzw. Ross-Settlement genanntes Fort. Von dort wurden damals jährlich etwa 3.000 Seeotterfelle durch die Russisch-Amerikanische Gesellschaft nach Kanton gebracht. Der größte Teil dieser Felle wurde über China nach Rußland eingeführt, obwohl die Einfuhr von Seeotterfellen verboten war. ²⁾ Im Jahre 1867 wurde die Russisch-Amerikanische Gesellschaft aufgelöst und die russischen Besitzungen auf dem amerikanischen Festland (Alaska) mit den Pribiloff-Inseln für 7,2 Millionen Dollar an die USA verkauft. ³⁾

Bei der Darstellung des Rauchwarenhandels in Nordamerika konnte auf den Rauchwarenhandel Alaskas noch nicht eingegangen werden, da hierzu die Kenntnis der Entwicklung des russischen Rauchwarenhandels erforderlich ist. Wir wollen auf die Rauchwarenwirtschaft Alaskas nach Übernahme durch die USA jetzt eingehen, bevor wir uns der Untersuchung der weiteren Rauchwarenmarktbildung in Rußland zuwenden.

Nach dem Verkauf Alaskas an die USA reisten Bevollmächtigte zahlreicher Firmen dorthin, um sich einen Anteil am Robbenfang zu sichern. Die Gewinnung der Robbenfelle auf den Pribiloffinseln und teilweise auch an der Küste von Alaska

1) Vergl. Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 97 f.

2) Lomer, Heinrich: a.a.O., Seite 28

3) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 98

wurde aber von der Regierung der USA zum Regierungsmonopol erklärt. Dessen Ausnutzung wurde einer amerikanischen Gesellschaft, der "Alaska Commercial Company", San Francisco, übertragen. Der Verkauf erfolgte über die Firma C. M. Lampson & Co. in London, die auch an der amerikanischen Firma beteiligt war. ¹⁾ Die Alaska Commercial Company war um die Wende zum 20. Jahrhundert die einzige ein rechtliches Monopol besitzende Gesellschaft Nordamerikas. Sie hatte erreicht, daß das ihr im Jahre 1870 übertragene Privileg verlängert wurde. ²⁾ Wie wir bei der Darstellung der Auktionsgesellschaften im Absatz C III 3) sehen werden, ist noch heute der Absatz der Robbenfelle in den USA Monopol. Es ist dies eine im Rauchwarenhandel unserer Zeit in privatwirtschaftlich ausgerichteten Ländern einmalige Erscheinung.

Nach diesem Exkurs in die Geschichte des Rauchwarenhandels in Nordamerika wollen wir darstellen, wie sich seit dem 16. Jahrhundert die Rauchwarenmärkte in Rußland entwickelt haben, die bis zum 1. Weltkrieg - ja teilweise auch noch danach - internationale Bedeutung hatten. Auf der um 1630 gegründeten Messe von Irbit wurden hauptsächlich sibirische Rauchwaren zum Verkauf gebracht, die von den regionalen Rauchwarenmärkten Irkutsk, Jakutsk, Tobolsk, Tjumen und Jenisseisk stammten. Den Hauptartikel stellten Fehfelle (Felle des sibirischen Eichhörnchens) dar, von denen jährlich etwa 5 Millionen Stück auf den Markt kamen. ³⁾ Als Hauptkäufer traten in Irbit vor allem deutsche und russische Kaufleute aus Moskau und St. Petersburg auf. Es wurden dort auch amerikanische und russische Waren angeboten, die von China gekauft wurden. ⁴⁾ Als internationaler Rauchwarenmarkt noch bedeutender als Irbit war Nischnij-Nowgorod. Vorläuferin der Messe von Nischnij-Nowgorod war die Messe von Makariew an der Wolga, die um das Jahr 1530 begründet worden war. Nachdem

1) Vergl. Brass, Emil: a.a.O., Seite 132 f.

2) Pabst, Fritz: Der Rauchwarenhandel. Diss. Leipzig. Berlin 1902, Seite 34

3) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 22

4) Lomer, Heinrich: a.a.O., Seite 32

Makariew durch eine Feuersbrunst zerstört worden war, ¹⁾ wurde im Jahre 1817 die Messe nach Nischnij-Nowgorod verlegt. Wegen ihrer günstigen Lage zwischen Europa und Asien galt sie etwa einhundert Jahre lang als berühmteste Messe der Welt. ²⁾ Nischnij-Nowgorod war der größte russische Rauchwarenmarkt. ³⁾ Nach älteren Berichten ⁴⁾ ging der größte Teil der dort angebotenen Rauchwaren nach Europa, und zwar zu 75 % nach Leipzig. In den sechziger Jahren des 19. Jahrhunderts wurde die Messe in Nischnij-Nowgorod hauptsächlich von Rauchwarenhändlern aus Moskau, St. Petersburg, Sklow, Wilna, Riga und Leipzig besucht. Es wurden dort asiatische, russische, armenische, amerikanische, nordische und deutsche Rauchwaren angeboten. In Nischnij-Nowgorod wurden sämtliche Fellarten gehandelt. Als bedeutendste Fellarten wurden dort Persianer, Astrachan und andere Lammfellarten sowie Feh angeboten. ⁵⁾

Die ersten Persianerfelle aus der Bucharei wurden dem Weltmarkt um die Mitte des 19. Jahrhunderts über die Messe in Nischnij-Nowgorod zugeleitet. ⁶⁾ Die meisten Kaufleute waren Verkäufer und Käufer zugleich. Von den russischen Rauchwaren, die in Nischnij-Nowgorod zum Verkauf gelangten, gingen etwa 25 % nach Persien, der Türkei und Chiwa. ⁷⁾ Durch die Verbesserung der Verkehrsverhältnisse - Eisenbahnverkehr bis Moskau und Dampferverkehr auf der Wolga - nahm der Besuch von ausländischen Besuchern auf den Messen von Nischnij-Nowgorod zu. Unter diesen stellten die Leipziger Rauchwarenhändler bei weitem das größte

1) Vergl. Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 107

2) Brass, Emil: a.a.O., Seite 253

3) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 21

4) Lomer, Heinrich: a.a.O., Seite 33

Buddeus, Karl: Leipzigs Rauchwarenhandel und -Industrie.

Diss. Leipzig 1891, Seite 12

Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 23

5) Schöps, Paul: Der deutsch-russische Rauchwaren-Handel vor dem Weltkrieg. Leipzig 1933, Seite 12

6) Derselbe: und andere: Lammfelle und Schaffelle. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig Nr. V/1957, Seite 183
Thorer, Jürgen: Vom Karakulschaf zum Persianersortiment. In: Rund um den Pelz, Frankfurt. Nr. 4/1968, Seite 140

7) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 23

kontingent. Seit der Fertigstellung der Bahnlinie Moskau-Nischnij-Nowgorod wurden die Messen auch von Londoner und New Yorker Rauchwarenhändlern zum Einkauf besucht. Trotz der sich seit der Jahrhundertwende mehr und mehr verstärkenden Tendenz zur Dezentralisation, d. h. zum Direkt-einkauf auf den regionalen Rauchwarenmärkten von Archangelsk, Irkutsk, Jakutsk, Jenisseisk, Tobolsk, Tomsk und anderen russisch-sibirischen Plätzen, ¹⁾ hatte der Rauchwarenhandel auf der Messe von Nischnij-Nowgorod noch im Jahre 1922 große Bedeutung. ²⁾ Trotz des Direkteinkaufs von Persianerfellen in der Bucharei durch deutsche Firmen seit dem Jahre 1902 ³⁾ behielt Nischnij-Nowgorod vor allem seine Bedeutung als Hauptmarkt für rohe Persianerfelle. ⁴⁾ Mehr als 75 % der russischen Rauchwarenproduktion wurde vor dem ersten Weltkrieg auf den Messen von Irbit und Nischnij-Nowgorod verkauft. ⁵⁾ Der Mittelpunkt des russischen Rauchwarenhandels außerhalb der Messen war Moskau. ⁶⁾ Es war der zentrale Punkt des gesamten Ein- und Ausfuhrhandels, was deutlichen Ausdruck in der Errichtung zahlreicher ständiger Märkte mit großen Lager- und Kaufhöfen fand. ⁷⁾ Aus Westeuropa waren es zuerst die Engländer und Holländer, später auch Deutsche, die in Moskau ständige Niederlassungen gründeten. Auch Orientalen, Tataren, Bucharen, Kalmücken, Perser und Chinesen waren am Moskauer Markt vertreten. Von Moskau aus wurde Sibirien verwaltet, der Zobelzehnt eingezogen, ⁸⁾ und der Zobelfang reguliert. Hier war der Sitz der Sibirischen Kanzlei des Zaren, der "Sibirski Prikas", wo der "Jassak" der Krone und große Mengen der sonstigen Rauchwaren aus allen Teilen des riesigen Reiches zusammenflossen und für Rechnung des Zaren verkauft wurden.

-
- 1) Schöps, Paul: Der deutsch-russische Rauchwaren-Handel vor dem Weltkriege. a.a.O., Seite 19
 - 2) Brass, Emil: a.a.O., Seite 254
 - 3) Thorer, Paul Albert: 300 Jahre Familie Thorer - 50 Jahre Theodor Thorer (1612-1912). Leipzig 1912, Seite 68 und Seite 76 f.
 - 4) Schöps, Paul und andere: Lammfelle und Schaffelle. a.a.O., Seite 184
 - 5) Mouraviev, N.: From Russia with Love. In: Fur Review, London. Juni 1967, Seite 32
 - 6) Schöps, Paul: Der deutsch-russische Rauchwaren-Handel vor dem Weltkriege. a.a.O., Seite 24
 - 7) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 108
 - 8) Kulischer, J.: a.a.O., Band I., Seite 349

"Rauchwaren....., wurden für bestimmte Zeiten zum Monopol des Staates erhoben, und während dieser Zeit war es niemandem anders gestattet, damit Handel zu treiben, bis der Vorrat des Fiskus an Rauchwaren erschöpft war." 1)

Um 1900 hatten die Eingänge an Rauchwaren, die aus Abgaben Sibiriens stammten, keinerlei wirtschaftliche Bedeutung mehr. 2) War Rußland zunächst ausschließlich Rauchwaren-Ausfuhrland gewesen, so wurden besonders nach der Erschließung Amerikas und Kanadas Rauchwaren von hier auch nach Rußland eingeführt. Diese dienten entweder dem Verbrauch im eigenen Lande oder wurden nach dem starken Aufschwung, den der Handel mit China genommen hatte, auf die chinesischen Märkte weitergeleitet. 3)

Aus der Darstellung der geschichtlichen Entwicklung des Rauchwarenhandels seit dem 16. Jahrhundert in Nordamerika sowie in Rußland und Ostasien können wir das Fazit ziehen, daß die Nichterneuerung des Patents der Hudson's Bay Company durch die englische Krone im Jahre 1867 und die Proklamation des freien Handels in Sibirien im gleichen Jahr für die Entfaltung des freien Rauchwarenhandels entscheidend gewesen sind. 4)

An den Schluß unserer geschichtlichen Betrachtung des Rauchwarenhandels wollen wir die Entwicklung in Europa stellen. Während es sich bei den beiden vorstehend behandelten Gebieten, Nordamerika und Rußland und Ostasien, im dargestellten Zeitraum hauptsächlich um Rauchwaren-Produktionsländer gehandelt hat, ist Europa zu jeder Zeit vorwiegend als Rauchwaren-Verbrauchsgebiet von Bedeutung gewesen.

In den vorangegangenen Ausführungen haben wir wiederholt auf die marktgestaltenden Impulse hingewiesen, die von den politischen und wirtschaftlichen Zentren Europas

1) Kulischer, J.: a.a.O., Band I., Seite 347

2) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 27

3) Stephan, Reinhold: a.a.O., Seite 110 f.

4) Nauen, Otto: Zur Entwicklungsproblematik der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. In: die Bekleidungsindustrie. Herausgeber: Dr. Ernst Melzer. Darmstadt 1955, Seite 220

ausgingen. Nachstehend soll vor allem die Bildung der europäischen Rauchwarenmärkte seit dem 16. Jahrhundert untersucht werden. Durch seine Besitzungen in Kanada und durch die großen Handelsgesellschaften war Frankreich Mittelpunkt des Rauchwarenhandels gewesen. Mit der Gründung der Muscovy Company in England hatte Frankreich einen starken Konkurrenten auf dem Weltmarkt erhalten, beherrschte aber nach wie vor das Geschäft mit amerikanischen Rauchwaren. Erst die Aufhebung des Handelsmonopols der Compagnie des Indes occidentales im Jahre 1668 und die Gründung der Hudson's Bay Company im Jahre 1670 führten einen Umschwung herbei. Trotzdem blieb Frankreich noch lange Zeit vom englischen Markt unabhängig. Zum Beweis hierfür stellt Brass die Stückzahlen der im Jahre 1743 aus Kanada über den Hafen La Rochelle nach Frankreich eingeführten Rauchwaren und die im November des gleichen Jahres auf der Auktion der Hudson's Bay Company in London angebotenen Rauchwaren einander gegenüber. ¹⁾ Die Stückzahlen der Einfuhr nach Frankreich waren wesentlich größer. Nach 1760 - mit dem Verlust von Kanada - ging der Rauchwarenhandel Frankreichs stark zurück.

Amsterdam war Anfang des 17. Jahrhunderts einer der Hauptplätze des europäischen Rauchwarenhandels geworden. Nach dem Verlust der amerikanischen Besitzungen und dem Nachlassen des holländischen Rußlandgeschäfts hatte es keine Bedeutung mehr für den Rauchwarenhandel. ²⁾ Was den englischen Rauchwarenhandel anlangte, so erfolgte - wie im vorangegangenen Kapitel dargestellt - die Versorgung mit Rauchwaren zunächst ausschließlich durch die Hanse, die im Stahlhof in London ihre englische Handelszentrale unterhielt. Amerikanische Rauchwaren kamen in den Jahren 1501 bis 1506 durch die Portugiesisch-Bristoler Handelsgesellschaft nach England. Nach deren Auflösung kamen etwa 150 Jahre lang amerikanische Rauchwaren nur durch

1) Vergl. Brass, Emil: a.a.O., Seite 267 f.

2) Vergl. Derselbe: a.a.O., Seite 302 f.

französische Vermittlung nach London. Alle Rauchwaren, die im 16. und 17. Jahrhundert nach England kamen, dienten nur zur Deckung des eigenen Bedarfs; Rauchwaren-Ausfuhrhandel wurde damals nicht betrieben. Ein Wandel vollzog sich erst, als durch die Geschäftstätigkeit der Hudson's Bay Company seit 1670 so große Rauchwarenmengen nach London kamen, die den englischen Eigenbedarf überstiegen. Aus dem ersten Jahrhundert des Bestehens der Auktionen der Hudson's Bay Company in London liegen keine Berichte darüber vor, daß Einkäufer aus dem Ausland als Käufer auftraten. Die französischen Märkte waren damals leichter und schneller zu erreichen. Parallel zum Rückgang der französischen Märkte vollzog sich der Aufstieg Londons zum führenden internationalen Rauchwarenmarkt. Neben den Erzeugnissen der Hudson's Bay Company kamen auch die Einfuhren der anderen Pelzhandelsgesellschaften, wie der Northwest Company, der Mackinaw Company, der American Fur Company sowie einzelner amerikanischer Rauchwarenhändler nach London, um dort auf Auktionen versteigert zu werden. ¹⁾ Wie Brass ausführt, ²⁾ erlaubte es das damalige System des Kolonialrechts nicht, Produkte der Kolonien anderswo hinszuschicken als nach dem Mutterlande. Gegen Ende des 18. Jahrhunderts kamen bereits Einkäufer aus Deutschland und Frankreich zu den Londoner Auktionen. Seine eigentliche Bedeutung als internationaler Rauchwarenmarkt erlangte London nach der Aufhebung der durch Napoleon verfügten Kontinentalsperre (1806-1814). ³⁾ Hauptgrund hierfür war, daß der größte Teil der amerikanischen Rauchwaren nicht durch den Handel im Lande selbst dem Weltmarkt zugeführt wurde, sondern daß dies durch London bewirkt wurde. ⁴⁾ So wurden z. B. durch das Verkaufs-kontor der Hudson's Bay Company an deren Hauptstapelplatz Montreal nur Büffelhäute verkauft, während alle feinen Pelzfelle in London zum Verkauf kamen. ⁵⁾ London

1) Vergl. Brass, Emil: a.a.O., Seite 271 f.

2) Vergl. Derselbe: a.a.O., Seite 97

3) Vergl. Derselbe: a.a.O., Seite 273

4) Vergl. Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 24

5) Lomer, Heinrich: a.a.O., Seite 17

wurde vor allem in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts Sammelplatz der nord- und teilweise auch der südamerikanischen Produktion. Es kam auch ein beträchtlicher Teil der australischen und afrikanischen, weniger aber der russisch-asiatischen Rauchwarenerzeugung dort zum Angebot. Der Londoner Rauchwarenhandel war bereits damals im wesentlichen Transithandel in Form des Kommissionsgeschäfts. ¹⁾ Im Laufe des 19. Jahrhunderts hat sich weder an der Art der Beschaffung der Rohfelle, noch an der des Absatzes etwas geändert. Allerdings erweiterte sich der Geschäftsumfang erheblich. Die Stückzahlen der in London gehandelten Rauchwaren hatten sich fast verdreifacht. ²⁾ Die weitere Entwicklung Londons als Rauchwarenmarkt wird bei der Darstellung der heutigen Marktorganisation - vor allem im Absatz C III 3) - aufgezeigt werden.

Wir wollen an dieser Stelle kurz den Rauchwarenhandel Skandinaviens erwähnen, wenngleich er weit über das Mittelalter hinaus keinerlei eigenständige Bedeutung hatte. Der Rauchwarenhandel Skandinaviens stand früher in Abhängigkeit von Lübeck, das seinen Einfluß über die Stapelplätze der Hanse - Bergen für Rauchwaren aus Norwegen, Schonen für Rauchwaren aus Dänemark und Schweden - geltend machte. Seit Anfang des 19. Jahrhunderts ging der skandinavische Rauchwarenhandel zum großen Teil auf Hamburg über. Von dort aus erfolgte der Transithandel über Leipzig nach Rußland, der eine bedeutende Rolle spielte. ³⁾

Kopenhagen war Rauchwarenmarkt für grönländische Waren, da es Hauptsitz des Königlich Grönländischen Handels war. Zweimal jährlich wurden dort grönländische Rauchwaren auf Auktionen angeboten. ⁴⁾ Wir werden in Absatz C III 3 aufzeigen, daß diese Auktionen heute noch stattfinden, vor allem aber deutlich machen, daß die heutige

1) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 39 f.

2) Buddeus, Karl: a.a.O., Seite 10

3) Vergl. Lomer, Heinrich: a.a.O., Seite 37
Vergl. auch Brass, Emil: a.a.O., Seite 298 f.

4) Brass, Emil: a.a.O., Seite 300

Stellung Kopenhagens als Rauchwarenmarkt andere Ursachen hat.

Wie wir bei der Darstellung des Rauchwarenhandels im Mittelalter in Kapitel A II 1) gesehen haben, waren die Hansestädte die Stützpunkte des damaligen Rauchwarenhandels. Mit der Auflösung der Hanse und während des Dreißigjährigen Krieges kam es zum Verfall des gesamten deutschen Rauchwarenhandels. ¹⁾ Ende des 17. Jahrhunderts waren Breslau und Glogau wieder namhafte Umschlagplätze für russische Rauchwaren, vornehmlich südrussischer Herkunft, wie Persianer, Krimmer, Schiras und Fehfelle geworden. Auch Lübeck trat wieder mehr im Handel mit sibirischen, nordischen und isländischen Rauchwaren hervor. ²⁾ Während des 18. Jahrhunderts lag der Rauchwarenhandel mit Rußland zunächst ausschließlich in den Händen der Danziger Kaufleute. Sie vermittelten den Warenverkehr zwischen Leipzig und Irbit und Nischnij-Nowgorod. Erst von der Ostermesse des Jahres 1770 an besuchten russische Kaufleute die Leipziger Messen selbst und zogen den Handel mehr und mehr an sich. ³⁾ Die Messen von Frankfurt/Oder, Braunschweig und Frankfurt/Main verloren an Bedeutung für den Rauchwarenhandel und hatten schon Mitte des 19. Jahrhunderts nur noch provinzielle Bedeutung. ⁴⁾ Leipzig wurde zum Haupt-Weltmarkt für Rauchwaren. ⁵⁾ Die Leipziger Messen gehen auf Meßprivilegien des Kaisers Maximilian aus den Jahre 1497 und 1507 zurück. Die günstige Ost-West-Verkehrslage der Stadt Leipzig erhöhte deren Bedeutung für den Handel. Der Verfall der Hanse begünstigte die Entwicklung Leipzigs zur Rauchwarenstadt. Der Handel mit nordischen und russischen Rauchwaren, der seinen Weg über Lübeck und Hamburg genommen hatte, ging dann über Posen und Breslau. Die geographische Lage Leipzigs im Herzen Europas und im Schnittpunkt seiner alten Handelsstraßen

-
- 1) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 47
Vergl. auch Brass, Emil: a.a.O., Seite 12
 - 2) Lomer, Heinrich: a.a.O., Seite 12
Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 47
 - 3) Buddeus, Karl: a.a.O., Seite 13
 - 4) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 46
 - 5) Lomer, Heinrich: a.a.O., Seite 40

in Verbindung mit den günstigen Handelsbedingungen, die die Leipziger Messen vor allen anderen Messen auszeichneten, führten allmählich zur Konzentration des Rauchwaren-Angebots Deutschlands, Rußlands und Ungarns. ¹⁾

Die älteste Urkunde über den Rauchwarenhandel auf den Leipziger Messen stammt aus dem Jahre 1542. ²⁾ Erst mit Beginn der 2. Hälfte des 18. Jahrhunderts - etwa einhundert Jahre nach dem Ende des Dreißigjährigen Krieges - nahm Deutschland wieder am Rauchwarenhandel teil. Leipzig erlangt aber als internationaler Rauchwarenmarkt erst seine eigentliche Bedeutung in den zwanziger Jahren des 19. Jahrhunderts. Nach Überwindung der durch die Kriege Napoleons hervorgerufenen Krise nahm der Leipziger Rauchwarenhandel einen derartigen Umfang an, daß die früheren Konkurrenten in Deutschland zu Zwischenstationen und kleineren Sammelpunkten herabgedrückt wurden. ³⁾ Um diese Zeit beginnt auch der Wettstreit zwischen Leipzig und London um die erste Stelle unter den Rauchwarenmärkten der Welt, der bis zum Beginn des 2. Weltkriegs andauerte. ⁴⁾

Während des 18. Jahrhunderts und der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts war der Leipziger Rauchwarenhandel auf die Zeit der Leipziger Messen beschränkt. ⁵⁾ Die Einführung der Gewerbefreiheit in den Jahren 1859/60 befreite den Rauchwarenhandel von alten überlebten Ordnungen. Der Handel mit Rauchwaren war nicht mehr auf die Messewochen beschränkt, sondern konnte seit 1860 während des ganzen

1) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 48

Clad H. und Lange W.: Der Rauchwarenhandel und seine Beziehungen zu Leipzig. Leipzig 1923, Seite 1
Albrecht, Gottlieb: Der Pelzmarkt Leipzig bei besonderer Berücksichtigung seines Rauchwarenhandels. Diss. Jena. Bottrop 1931, Seite 1 ff.

Rosenbaum, Erich: Pelzstraßen nach Leipzig. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 6/1959, Seite 243 ff.

2) Clad H. und Lange W.: a.a.O., Seite 1

3) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 47
Brass, Emil: a.a.O., Seite 278

4) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 48

5) Buddeus, Karl: a.a.O., Seite 18

Jahres betrieben werden. 1) Lomer 2) schreibt hierüber im Jahre 1864: "Leipzig ist aber neben der Messe auch zu einem ständigen Markt für Rauchwaren geworden, da die meisten fremden bedeutenden Rauchwarenhändler sich hier etabliert oder hier Commanditen errichtet haben."

Unter den drei Leipziger Messen - Neujahrsmesse, Ostermesse, Michaelismesse - war für den Rauchwarenhandel die Ostermesse als umfassendste Messe in Angebot und Nachfrage am bedeutendsten. Auf ihr wurden die größten Umsätze getätigt. 3) Die Neujahrsmesse wies in der Regel nur geringe Umsätze auf. 4) Wie sehr die Michaelismesse durch die Tendenz des Rauchwarengeschäfts, sich kontinuierlich zu gestalten, verloren hat, geht aus dem Bericht der Leipziger Handelskammer von 1897 hervor: 5) "Über die Michaelismesse ist nichts zu berichten, da sie für die Rauchwarenbranche nur dem Namen nach besteht." Die große Bedeutung Leipzigs als internationaler Rauchwarenmarkt lag darin begründet, daß dort Käufer aus allen Ländern auftraten. Besonders charakteristisch war dabei, daß die Russen amerikanische und die Amerikaner russische Rauchwaren bevorzugten. 6) Wie bei Pabst 7) ausführlich dargestellt, machte sich im Absatz der Rauchwaren mit Rücksicht auf deren Wert eine gewisse Regelmäßigkeit der Verteilung auf bestimmte Länder bemerkbar. 8) So waren die Absatzgebiete für die kostbarsten Rauchwaren (Zobel, Iltis, Otter, virginischer Iltis und Silberfuchs) Rußland, England, Frankreich und auch Nordamerika; nach Deutschland

1) Rosenbaum, Erich: a.a.O., Seite 246

Vergl. auch Buddeus, Karl: a.a.O., Seite 40

2) Lomer, Heinrich: a.a.O., Seite 45

3) Vergl. Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 49

Vergl. auch Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel. Leipzig 1929, Seite 10 ff.

Vergl. auch Albrecht, Gottlieb: a.a.O., Seite 14

4) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 48

5) Derselbe: a.a.O., Seite 51

6) Buddeus, Karl: a.a.O., Seite 18

Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 49

7) Derselbe: a.a.O., Seite 50 (nach Hasse, E.: Die Stadt Leipzig und ihre Umgebung. Leipzig 1878, Seite 360)

8) Vergl. auch Buddeus, Karl: a.a.O., Seite 17

und Mitteleuropa ging die mittlere Ware, wie Nerz, Bisam, Feh und Skunk, nach dem Süden und der Levante die billigste, wie Fuchs, Luchs und Lammfelle. Dieser Hinweis erscheint uns vor allem deshalb als besonders wesentlich, weil wir auch im Rauchwarenhandel der Gegenwart eine ähnliche Regelmäßigkeit der Verteilung der Rauchwaren nach Ländern feststellen können, worauf wir in Absatz B III 2) bei der Untersuchung der geographischen Herkunft der Rauchwaren eingehen werden.

Der Schwerpunkt des Leipziger Rauchwarenhandels lag traditionsbedingt bei den russisch-asiatischen Produkten, ¹⁾ wenn auch der größte Teil der in London angebrachten Waren ebenfalls nach Leipzig ging. ²⁾ Nach dem Bericht der Leipziger Handelskammer aus dem Jahre 1863 ³⁾ hatten schon in der Mitte der fünfziger Jahre des 19. Jahrhunderts Leipziger Großhändler den Versuch gemacht, sich vom Londoner Zwischenhandel zu befreien, indem sie Niederlassungen in Amerika gründeten und somit eine direkte Wareneinfuhr erreichten. Andere Autoren ⁴⁾ sprechen davon, daß in den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts die ersten größeren Sendungen amerikanischer Rauchwaren nach Leipzig kamen, und weisen darauf hin, daß dort in den Jahren 1874 und 1875 die ersten Auktionen für amerikanische Rauchwaren in Leipzig veranstaltet wurden. In Absatz C III 3) werden wir bei der Darstellung der Auktionsplätze hierauf zurückkommen. Zum Vergleich mit der heute bestehenden Organisation des Rauchwarenmarkts erscheint es wertvoll, auf die Anzahl der Verkäufer und Käufer hinzuweisen, die in den

1) Schöps, Paul: Der deutsch-russische Rauchwaren-Handel vor dem Weltkriege. Leipzig 1933, Seite 5 ff.

2) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 25

3) zitiert bei Buddeus, Karl: a.a.O., Seite 13 f

4) Brass, Emil: a.a.O., Seite 359

Albrecht, Gottlieb: a.a.O., Seite 4

sechziger Jahren des 19. Jahrhunderts an den Leipziger Ostermessen teilnahmen. Lomer ¹⁾ führt hierzu aus: "Zum Einkauf und Verkauf kommen die Kaufleute, Rauchwarenhändler und Kürschner aus allen Ländern: ca. 2.500 fremde Rauchwarenhändler... Das Messegeschäft ist in mehr als 1.000 Händen...; der Handel mit ausländischen Pelzprodukten zählt verhältnismäßig wenige, aber umso bedeutendere Vertreter. Die große Menge der zur Messe gebrachten russischen und sibirischen Waren hat vielleicht kaum 30 Eigentümer und das noch viel größere Quantum von amerikanischen Pelzfellen gehört nur etwa 15 Kaufleuten."

Wenn wir in diesem Kapitel die geschichtliche Entwicklung des Rauchwarenhandels nicht bis in die Gegenwart verfolgt haben, so deshalb, weil in den Absätzen B II) und B III) bei der Auseinandersetzung mit den beiden Seiten des Rauchwarenmarkts und C) bei der Darstellung der Marktorganisation nicht darauf verzichtet werden kann, auf die geschichtliche Entwicklung zurückzugreifen. Es werden sich aus diesem Grunde in den folgenden Ausführungen Wiederholungen nicht ganz vermeiden lassen.

1) Lomer, Heinrich: a.a.O., Seite 44 f.

B) RAUCHWARENMARKT

I) MARKT

Der Begriff "Markt" ist nicht eindeutig bestimmbar. Wir müssen zunächst unterscheiden zwischen Markt im konkreten und Markt im abstrakten Sinne.

Bei der Darstellung der geschichtlichen Entwicklung des Rauchwarenhandels haben wir die Marktbildung untersucht. Dabei haben wir festgestellt, daß sich Warenmärkte im allgemeinen und Rauchwarenmärkte im besonderen in Form von Stapelplätzen und Handelsstätten an verkehrsgünstig gelegenen Orten - insbesondere solchen, die mit kaiserlichen oder königlichen Privilegien ausgestattet waren - bildeten. ¹⁾ An diesen konkreten Märkten, die sich teilweise bis in unsere Zeit hinein erhalten haben, treffen je nach der Bedeutung der einzelnen Märkte ein räumlich mehr oder weniger begrenztes Angebot an Rauchwaren und die Nachfrage aus einem mehr oder weniger begrenzten geographischen Gebiet aufeinander. Wir können somit unterscheiden zwischen Rauchwarenmärkten von nur regionaler Bedeutung und solchen von nationaler und internationaler bzw. weltweiter Bedeutung. Diese gemeinsamen Orte des Austauschs von Produkten ²⁾ dienen dem Ausgleich der mannigfaltigen subjektiven Meinungen über den angemessenen Abgeltungsbetrag. ³⁾ Schäfer ⁴⁾ spricht in

1) Vergl. hierzu Hirsch, Julius: Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik. In: Grundriß der Sozialökonomik. V. Abteilung. II. Teil. 2. Auflage. Tübingen 1925, Seite 73

Vergl. auch Hellauer, Josef: Welthandelslehre. Wiesbaden 1950, Seite 157

Vergl. auch Koch, Waldemar: Grundlagen und Technik des Vertriebs. Band 1. Berlin 1950, Seite 186

Vergl. auch Linhardt, Hanns: Objektivation und Subjektivation der Beziehungen von Mensch und Markt. In: Der Mensch im Markt. Eine Festschrift zum 60. Geburtstag von Georg Bergler. Berlin 1960, Seite 203

2) Vergl. Schär, Johann Friedrich: Allgemeine Handelsbetriebslehre. 5. Auflage. Leipzig 1923, Seite 52

3) Vergl. Schäfer, Erich: Die Unternehmung. 6. Auflage. Köln und Opladen 1966, Seite 21

4) Derselbe: a.a.O.

diesem Zusammenhang von Märkten als "Auseinandersetzungsplätzen". Wie wir in Absatz C dieser Arbeit erkennen werden, hat die Preisbildung an bestimmten Rauchwarenmärkten Einfluß auf das allgemeine Preisniveau für Rauchwaren. Dies gilt vor allem für solche Orte, an denen Spezialmärkte, ¹⁾ wie z. B. Auktionen, stattfinden.

Im Sinne des Marktes als "Sphäre des Umsatzes und der Preisbildung" ²⁾ bzw. als "Forum der Wirtschaft - als Richter in wirtschaftlichen Dingen" ³⁾ fassen wir den Marktbegriff weiter. Markt - unter diesem abstrakten Gesichtspunkt - ist dann nicht nur der Ort regelmäßiger, massenhafter Preisbildung, ⁴⁾ sondern die gedankliche Zusammenfassung - aller Kauf- und Verkaufsakte eines bestimmten Gutes innerhalb eines bestimmten Gebietes und Zeitraumes. ⁵⁾ Bei Rauchwaren ist der Handel zu einer derart ständigen weltweiten gegenseitigen Verbindung ausgeprägt, so daß die Bezeichnung "Weltmarkt" gerechtfertigt erscheint. ⁶⁾

-
- 1) Vergl. Fischer, Guido: Betriebswirtschaftliche Marktwirtschaftslehre. 3. Auflage. Heidelberg 1967, Seite 176 f.
 - 2) Vershofen, Wilhelm: Die Marktverbände. I. Teil. Nürnberg 1928, Seite 1 und 3
Vergl. auch derselbe: Handbuch der Verbrauchsforschung. 1. Band. Grundlegung. Berlin 1940, Seite 50
 - 3) Vergl. Rieger, Wilhelm: Einführung in die Privatwirtschaftslehre. 3. unveränderte Auflage (1. Auflage 1928) Erlangen 1964, Seite 10
 - 4) Vergl. Weddigen, Walter: Theoretische Volkswirtschaftslehre als System der Wirtschaftstheorie. Meisenheim am Glan. 1948, Seite 115
 - 5) Vergl. Stackelberg, Heinrich von: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre. 2. Auflage. Tübingen-Zürich 1951, Seite 18
 - 6) Vergl. Smith, John George: Organised Produce Markets. London 1922, Seite 2

Wir werden bei der Darstellung der Organisation des Rauchwarenmarkts Betrachtungen des abstrakten Markts ebenso anzustellen haben wie solche konkreter Märkte.

Aus den Definitionen des Wortes "Markt" wird deutlich, daß der Markt im konkreten wie im abstrakten Sinne vor allem als Organ der Preisbildung angesehen wird. Die klassische Preistheorie hat als Zentralproblem der nationalökonomischen Marktbetrachtung ¹⁾ den Anstoß für die Entwicklung der Marktformenlehre gegeben. ²⁾

Im Rahmen dieser Arbeit soll keine Gesamtdarstellung der Marktformentheorie vorgenommen werden. Besonders ausführlich dargestellt ist die Entwicklung der Marktformenlehre bei Steinbrück ³⁾ und Mussler. ⁴⁾ Eine zusammenfassende Übersicht über die wichtigsten Klassifikationsmerkmale der volkswirtschaftlichen Marktformenlehre finden wir auch bei Weber. ⁵⁾ Wir wollen uns hier darauf beschränken, die wesentlichen Momente dieser Art der Marktbetrachtung aufzuzeigen, um dabei zu erkennen, inwieweit sie bei der von uns vorzunehmenden speziellen Marktdarstellung Anwendung finden kann.

Durch Kombinationen - viele kleine, wenige mittlere und ein großer Anbieter und Nachfrager - bildet von Stackelberg neun sogenannte Typen der vollkommenen Marktformen. ⁶⁾

-
- 1) Vergl. Lindenstruth, Ernst-Ludwig: Marktformen und betriebliche Absatzpolitik. Diss. St. Gallen. Winterthur 1954, Seite 108
 - 2) Weber, Helmut: Die Marktformen in betriebswirtschaftlicher Sicht. In: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung. 17. Jahrgang (1965), Seite 713
 - 3) Steinbrück, Klaus: Vom vollkommenen Markt zur heterogenen Konkurrenz - Eine Dogmengeschichte der preistheoretischen Umwälzungen der Gegenwart. Mainz 1954
 - 4) Mussler, Dieter: Betriebswirtschaftliche Markttypologie als Ansatzpunkt zu realitätsnäheren Aussagen über das Absatzverhalten der Unternehmer. Diss. Freiburg 1968, Seite 4 ff.
 - 5) Weber, Helmut: a.a.O., Seite 717
 - 6) Stackelberg, Heinrich von: a.a.O., Seite 234 f.

Nachfrage: Angebot:	viele	wenige	einer
viele	vollständige Konkurrenz	Nachfrage-oligopol	Nachfrage-monopol
wenige	Angebots-oligopol	zweiseitiges Oligopol	beschränktes Nachfrage-monopol
einer	Angebots-monopol	beschränktes Angebotsmonopol	zweiseitiges Monopol

1)

Eucken ²⁾ kommt durch Kombinationen von je fünf Formen des Angebots und der Nachfrage, nämlich Konkurrenz, Teiloligopol, Oligopol, Teilmonopol und Monopol, zu fünfundzwanzig Marktformen.

Von den Betriebswirten kommt Seyffert ³⁾ zu einer ähnlichen Einteilung, die er Marktgrundformen der Angebots- und Nachfrageseite nennt. Er weist allerdings darauf hin, daß zwischen den von ihm herausgearbeiteten fünfundzwanzig Marktgrundformen in der Praxis zahlreiche Übergänge vorkommen, die bei der Markt diagnose unter Umständen eine wichtige Rolle spielen können. ⁴⁾

Wir wollen zunächst die beiden Extremfälle der Marktformen, die vollkommene Konkurrenz und das Monopol, näher betrachten. Vollkommene Konkurrenz ist nur dann möglich, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind: ⁵⁾

- "1) Es muß eine große Anzahl Marktteilnehmer vorhanden sein, so daß der Einzelne den Preis nicht mehr beeinflussen kann.
- 2) Zwischen diesen Teilnehmern darf es keine Zusammen-schlüsse geben.

-
- 1) Stackelberg, Heinrich von: a.a.O., Seite 235
 - 2) Eucken, Walter: Die Grundlagen der Nationalökonomie. 8. Auflage. Berlin-Heidelberg-New York 1965, Seite 109
 - 3) Seyffert, Rudolf: Wirtschaftslehre des Handels. 4. Auflage. Köln und Opladen 1961, Seite 376
 - 4) Vergl. Seyffert Rudolf: a.a.O., Seite 382
 - 5) Vergl. Geertman, J. A.: Der Betrieb und der Markt. Herne-Berlin 1963, Seite 121

- 3) Das gehandelte Produkt muß homogen sein. Es ist nebensächlich, von wem man kauft... Es geht hier nicht um die technische Homogenität; die Auffassung der Marktparteien ist allein entscheidend.
- 4) Sowohl auf der Nachfrage - als auch auf der Angebotsseite muß der Markt offen sein. Jeder, der am Markt teilnehmen will, muß dies unbeschränkt tun können, und sei es durch Einschaltung von Zwischenpersonen.
- 5) Es muß für eine Organisation gesorgt werden, die auf eine möglichst vollkommene Erfüllung der vorstehenden Bedingungen achtet. Beispiele hierfür sind die Effektenbörse, der Terminmarkt, der Frachtenmarkt und das Versicherungswesen."

Das Monopol wird als die Marktform definiert, ¹⁾ bei der ein Anbieter hinsichtlich eines bestimmten Produktes vielen Nachfragern gegenüber steht. Voraussetzung hierfür sei ein stark differenziertes Produkt, das nicht oder nur schwer durch andere Produkte substituiert werden kann.

Vollkommene Konkurrenz und absolutes Monopol sind Marktformen, die in der Wirklichkeit nur selten rein anzutreffen sind. Zwischen diesen beiden Polen liegen die Mischformen, welche ihren Ausdruck im unvollkommenen Wettbewerb finden. Robinson ²⁾ spricht unter Hinweis auf die Unvollkommenheit des Wettbewerbs infolge des Vorhandenseins von Präferenzen von 'unvollkommenem Wettbewerb' (Imperfect competition). In ähnlicher Weise kann man nach Chamberlin ³⁾ von 'monopolistischem Wettbewerb' (monopolistic competition) sprechen.

Nach der Darstellung dieser beiden Verfasser bestehen zwischen allen Gütern in Wirklichkeit - wenn auch manchmal nur unbedeutende - Unterschiede. Somit verfügt jeder

1) Vergl. Geertman, J. A.: a.a.O., Seite 93

2) Robinson, Joan: The Economics of Imperfect Competition, London repr. 1948 der 1. Auflage 1933

3) Chamberlin, Edward: The Theory of Monopolistic Competition. Cambridge/Mass., 2. Auflage 1936

Hersteller eines solchen Gutes über ein Monopol, da er die Kontrolle über dieses spezielle Gut besitzt. Er ist allerdings dem Wettbewerb durch die fast gleichen Güter die als Substitute gelten können, ausgesetzt. ¹⁾

"Da die Güter selten standardisiert sind, ist jeder Produzent ein Monopolist, der allerdings eingeschränkt ist durch die Monopole verwandter Märkte." ²⁾

"Güter sind nicht nur dann ungleichartig, wenn sie objektiv verschiedene Qualitäten haben, z. B. Güter substitutiver Verwendung sind Ein objektiv gleichartiges Gut wird durch bloße (subjektive) Meinungsunterschiede zu einem faktisch ungleichartigen Das Prinzip der Unterschiedslosigkeit gilt nur auf einem Markte, der keine räumliche Ausdehnung hat oder auf dem räumliche Entfernungen keine ins Gewicht fallenden Transportkosten verursachen. Einen solchen Markt bezeichnen wir als einen Punktmarkt." ³⁾

Von Stackelberg ⁴⁾ bezeichnet einen Markt, auf dem die sachlichen, personellen und zeitlichen Bedingungen des Prinzips der Unterschiedslosigkeit erfüllt sind, als vollkommenen Markt. Wenn auch nur eine dieser Bedingungen nicht erfüllt ist, sprechen wir von einem unvollkommenen Markt. Man kann nach von Stackelberg ⁵⁾ jeden unvollkommenen Markt gedanklich derart in Teilmärkte zerlegen, daß diese Teilmärkte selbst als vollkommene Märkte anzusprechen sind. Einen solchen vollkommenen Teilmarkt bezeichnet man als Elementarmarkt. Jeder unvollkommene

-
- 1) Steinbrück, Klaus: a.a.O., Seite 53.
Vergl. Liefmann-Keil, Elisabeth: Organisierte Konkurrenz-Preisbildung - Großhandelsversteigerung und Warenbörse, Leipzig 1936, Seite 61 f.
 - 2) Stackelberg, Heinrich von: Marktform und Gleichgewicht, Wien/Bern 1934, Seite 44
 - 3) Stackelberg, Heinrich von: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, a.a.O., Seite 219 f.
 - 4) Stackelberg, Heinrich von: a.a.O., Seite 221
 - 5) Stackelberg, Heinrich von: a.a.O., Seite 221

Gesamtmarkt setzt sich aus vollkommenen Elementarmärkten zusammen. Dieser Auffassung widerspricht Küng: ¹⁾

"In theoretischer Betrachtungsweise ist es im Gegensatz zu Stackelberg nicht so, daß ein unvollkommener Markt gedanklich in Teilmärkte oder Elementarmärkte zerlegt werden könnte. Diese Elementarmärkte bilden vielmehr das logische Prius; sie sind die ursprünglichen Erkenntniseinheiten, aus denen dann zusammengesetzte 'Märkte' konstruiert werden mögen, die aber der eindeutigen Abgrenzbarkeit entbehren."

Schneider ²⁾ erwähnt folgendes Beispiel: "Unter dem Markt für Rauchwaren ³⁾ in einem bestimmten geographischen Gebiet versteht man also das Netz der ökonomischen Beziehungen zwischen Anbietern und Nachfragern von Rauchwaren. Da der Begriff 'Rauchwaren' indessen nur ein Sammelbegriff für eine große Zahl verschiedenster Arten von Gütern ist (Zigaretten, Zigarren, Tabak usw.), erfordert eine ökonomische Analyse des Wirtschaftsablaufs, die ja auf die handelnden Wirtschaftseinheiten, d. h. auf die einzelnen Anbieter und Nachfrager zurückgehen muß, eine Aufteilung des Rauchwarenmarktes in sich auf jedes einzelne, genau definierte qualitätsbestimmte Gut beziehend Teilmärkte oder, wie man zu sagen pflegt 'Elementarmärkte'. Elementarmärkte sind deshalb immer das Primäre, weshalb es durchaus berechtigt ist, den Marktbegriff allein auf den Elementarmarkt zu beschränken."

Wir können diese Vorstellungen an späterer Stelle auf den Rauchwarenmarkt im Sinne unserer Begriffsbestimmung und seine Teil- oder Elementarmärkte anwenden.

Bei monopolistischer Konkurrenz sieht sich der einzelne Anbieter nur einer Konkurrenz heterogener Güter, nicht dagegen einer Konkurrenz vollkommener Substitutionsgüter oder homogener Produkte gegenüber. ⁴⁾

1) Küng, Emil: a.a.O. Seite 81

2) Schneider, Erich: a.a.O. Seite 77

3) Schneider meint hier Markt für Tabakwaren

4) Küng, Emil: a.a.O., Seite 87

Aus der Geschichte des Rauchwarenhandels wissen wir, daß das Monopol in Form von Ausbeutungs- und Handelsmonopolen während des Mittelalters eine große Rolle gespielt hat. Wie wir bei den späteren Untersuchungen herausfinden werden, sind auch im Rauchwarenmarkt der Gegenwart noch Monopole verschiedener Arten anzutreffen, denen aber aufgrund der Eigentümlichkeit der Rauchwaren, insbesondere der gegenseitigen Substituierbarkeit einzelner Rauchwarenarten untereinander, keine absolute Bedeutung mehr zukommt.

Die Bedingungen der vollkommenen Konkurrenz sind im Rauchwarenmarkt ebensowenig erfüllt, wie die des Monopols. Um durch Aufspaltung des unvollkommenen Gesamt-rauchwarenmarkts zu vollkommenen Teil- bzw. Elementarmärkten zu kommen, muß der Marktbegriff besonders eng gefaßt werden. Es sei dies an einem Beispiel erläutert. Es genügt nicht, wenn wir den Rauchwarenmarkt in Persianermarkt, Zuchtnerzmarkt, Wildwarenmarkt und Teilmärkte für verschiedene andere Rohfellarten einteilen. Jeder dieser Teilmärkte muß, um klare Aussagen treffen zu können, weiter unterteilt werden. So setzen sich die Märkte für einzelne Rohfellarten nicht nur aus Teilmärkten zusammen, die sich hinsichtlich ihrer geographischen Herkunft unterscheiden, sondern auch aus Teilmärkten, die sich aus Farb-, Geschlechts- und Qualitätsmerkmalen innerhalb einzelner Sorten ergeben.

So können wir beispielsweise den Markt für rohe Persianerfelle zunächst in Teilmärkte für Persianer aus der Sowjetunion, Afghanistan und Südwestafrika unterteilen. Jeder einzelne dieser Teilmärkte zerfällt aber in Teilmärkte für naturschwarze und naturgraue Persianerfelle, die sich wiederum in voneinander abweichende "Sortenmärkte" einteilen lassen. Beim Nerzfellmarkt kommt als weitere wichtige Marktdifferenzierung der Unterschied zwischen männlichen und weiblichen Nerzfellen hinzu. Wir werden bei der weiteren Untersuchung des Rauchwarenmarkts erkennen, daß die Nachfragebedingungen bei diesen Fellen besonders unterschiedlich sind, so daß es gerade hierbei

gerechtfertigt ist, von Teilmärkten zu sprechen. Man ist zu der Erkenntnis gekommen, daß "das Wettbewerbsphänomen viel zu komplex und vielschichtig ist, als daß es durch die kurze, einfache Formel der Anzahl der Marktpartner oder deren Machtlosigkeit erfaßt und erklärt werden könnte." ¹⁾

Man hat versucht, durch die Theorie der Verhaltensweisen eine wirklichkeitsnähere Marktbetrachtung zu ermöglichen, bzw. die Marktformenlehre hierdurch zu ergänzen, um deren Aussagekraft zu erhöhen.

Nach Schneider ²⁾ ist für den Ablauf des Wirtschaftsprozesses in der Zeit allein die Verhaltensweise der handelnden Wirtschaftssubjekte relevant. Die morphologische Struktur der Anbieter und Nachfrager würde nur dann eine Rolle spielen, wenn bestimmte Verhaltensweisen an bestimmte morphologische Angebots- und Nachfragekonfigurationen gebunden wären. Ein derartiger Zusammenhang besteht nach Schneider nicht ohne weiteres. "Ein monopolistischer Anbieter im morphologischen Sinne kann sich monopolistisch, polypolistisch, oligopolistisch oder auch anders verhalten." ³⁾ Als Beispiele für von der morphologischen Angebotsstruktur abweichende Verhaltensweisen im Rauchwarenmarkt können alle Rauchwarenarten dienen, für die entweder ein natürliches Monopol - wie z. B. bei Biber- und Zobelfellen - oder ein rechtliches Monopol - wie z. B. bei Rauchwaren aus der UdSSR oder bei Sealfellen in den USA - besteht. Wie wir vor allem im Absatz C darstellen werden, verhalten sich Monopolisten im Rauchwaren-

-
- 1) Recktenwald, Horst C.: Zur Lehre von den Marktformen. In: Preistheorie, herausgegeben von Alfred E. Ott. Köln/Berlin 1965, Seite 80 (Erstveröffentlichung in: Weltwirtschaftliches Archiv - 1951, II - Seite 298 ff.)
 - 2) Schneider, Erich: a.a.O., Seite 72
 - 3) Derselbe: a.a.O., Seite 72
Vergl. hierzu auch Ott, Alfred E.: Marktform und Verhaltensweise. In: Preistheorie, herausgegeben von Alfred E. Ott. Köln/Berlin 1965, Seite 113 (Ott vertritt allerdings die Auffassung, daß zwischen Marktstruktur und Verhaltensweise eine zwingende Verbindung besteht.)
Vergl. auch Becker, Jochen: Die unternehmerischen Entscheidungen als Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre. Diss. Nbg. 1966, Seite 137

markt nicht monopolistisch.

Schneider ¹⁾ unterscheidet zwischen den Verhaltensweisen der friedlichen Anpassung zwischen Wirtschaftssubjekten und der Kampf- und Verhandlungsstrategie.

Den Verhaltensweisen mißt auch Brandt ²⁾ große Bedeutung bei. "In jeder Situation bestimmt die Kenntnis der Marktlage und die Art des Ausnutzenwollens der eigenen und fremden Marktstellung auf Seiten aller Beteiligten ihr Verhalten. Erst die Berücksichtigung ihres wirklichen Verhaltens bei gegebener Marktform läßt eindeutig Aussagen über die Preisbildung zu, allerdings nur für die Dauer dieses Verhaltens."

Die Kritik der Betriebswirte an der volkswirtschaftlichen Marktformenlehre richtet sich in erster Linie gegen die zu enge und wenig aussagekräftige Darstellung der Marktmorphologie. Schäfer ³⁾ hält die Theorie der Marktformen und auch die davon abgeleitete betriebsbezogene Vorstellung der Marktkonstellation, ⁴⁾ die sich ausschließlich auf das Merkmal der Anzahl der Marktpartner stützt, für die Zwecke der Absatzlehre als zu einseitig. An anderer Stelle führt Schäfer aus: ⁵⁾

"Wir haben es eigentlich nicht mit Marktformen, sondern mit Angebots- und Nachfrageformen zu tun. Erst Kombinationen der jeweiligen Angebotsstruktur mit der Nachfragestruktur können zur eigentlichen Marktstruktur, zur Marktform führen."

1) Schneider, Erich: a.a.O., Seite 68

2) Brandt, Karl: Einführung zu Steinbrück, Klaus: Vom vollkommenen Markt zur heterogenen Konkurrenz. - Eine Dogmengeschichte der preistheoretischen Umwälzungen der Gegenwart. Mainz 1954, Seite 16

3) Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft. In: Handbuch der Wirtschaftswissenschaften. Band I Betriebswirtschaft. 2. Auflage. Köln und Opladen 1966, Seite 315

4) Seyffert, Rudolf: a.a.O., Seite 382

5) Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung, 4. Auflage, Köln und Opladen 1966, Seite 11 f.

Lohmann ¹⁾ ist der Auffassung, daß der Markt in betriebswirtschaftlicher Hinsicht nicht einfach mit dem Begriffspaar Angebot und Nachfrage oder mit dem Schema der Marktformenlehre zu erfassen sei, sondern daß es hierzu einer der Wirklichkeit stärker angepaßten Charakterisierung bedürfe.

Leitherer ²⁾ räumt ein, daß es für den Bereich der Preistheorie mit ihrer unbestreitbaren Absicht, allgemeingültige Ergebnisse zu erzielen, völlig berechtigt sein mag, ein weit getriebenes Modelldenken und graphisch-mathematische Darstellungsweisen zu verwenden. Eine Transponierung der Preistheorie in die Absatzlehre ohne wesentliche methodische und intentionale Veränderung hält er jedoch für kaum möglich.

Aus der vorangegangenen Betrachtung über Markt, Marktformen und Verhaltensweisen im Markt erkennen wir, daß wir mit dem modellmäßigen, mehr oder weniger stark mathematisch geprägten Instrumentarium der Volkswirtschaftslehre allein einen Markt noch nicht in betriebswirtschaftlicher Sicht charakterisieren können.

Wir müssen dazu von der generalisierenden zur individualisierenden Betrachtungsweise übergehen. Das Wesen eines Markts wird durch sein Marktobjekt, die Ware ³⁾ bestimmt.

-
- 1) Lohmann, Martin: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. 4. Auflage, Tübingen 1964, Seite 86
 - 2) Leitherer, Eugen: Absatzlehre, Stuttgart 1964, Seite 57
 - 3) Vergl. Linhardt, H.: Grundlagen der Betriebsorganisation, Essen 1954, Seite 64: "Was im Markt getauscht wird, ist zu Ware gewordenes Gut, ist Ware schlechthin."

Zu dieser Erkenntnis kommt auch Brandt. ¹⁾ Nach seiner Auffassung kann nach Untersuchung der Warenart (Einheitlichkeit, Substituierbarkeit usw.) eine Verbindung der Marktformenlehre mit der Theorie der Präferenzen und der Verhaltensweisen eine befriedigende Lösung zur Deutung der Marktzusammenhänge bringen.

Lohmann ²⁾ hält die von der Ware ausgehende Beeinflussung des Markts für besonders wesentlich. Er unterscheidet zwischen:

Stapel- und Modewaren
organischen und anorganischen Rohstoffen
haltbaren und verderblichen Waren
lebenswichtigen Gütern und Luxuswaren
Rohstoffe, Halb- und Fertigwaren

Als weitere Erfordernisse für eine wirklichkeitsnähere Charakterisierung eines Markts erwähnt Lohmann die Betrachtung der jeweiligen Rechtsvorschriften und der Institutionen des betreffenden Marktes. Er geht dann von Märkten gleicher Absatzsituation aus.

Wie Lohmann an anderer Stelle zum Ausdruck bringt, ³⁾ ist es ... nicht der abstrakte Markt, sondern die gesamte Absatzsituation der Ware, die die Formen des Absatzes, die Preisbildung und die Heranziehung adäquater Absatzmittel bestimmt.

Mit Warenmerkmalen haben sich auch Kapferer und Disch ⁴⁾ beschäftigt. Sie stellen zwei Merkmalsgruppen auf:

1) Brandt, Karl: a.a.O., Seite 11

2) Lohmann, Martin: a.a.O., Seite 86

3) Derselbe: a.a.O., Seite 136

4) Kapferer C. und Disch W.: Absatzwirtschaftliche Produktpolitik. In: Kompendium der Absatzwirtschaft. Band 2. (Veröffentlichungen des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs). Köln und Opladen 1967, Seite 17 ff.

- 1) Merkmale, die von der Nachfrageseite ausgehen:
Verwendungszweck, Verwendungsreife, Konsumfähigkeit, Konsummähe, Zahl der Verwendungsmöglichkeiten, Verwendungsdauer, Art und Zahl der Bedarfsträger, Häufigkeit und Dringlichkeit des Bedarfs, Häufigkeit und Dauer der Nutzung
- 2) Merkmale, die vom unternehmenseigenen Angebot der Waren von Bedeutung sind:
 - a) in bezug auf das Produkt selbst
Produktbeschaffenheit, Produktfunktionen, Produktform, Produktfarbe,
 - b) in bezug auf Absatzorganisation und Absatzweg
Handelshäufigkeit, Börsenfähigkeit, Versandhandelsfähigkeit, Lager- und Transportfähigkeit.

In jüngster Zeit hat Knoblich ¹⁾ dargelegt, wie durch Kombination ausgewählter warentypologischer Merkmale Warentypen gebildet werden. Absatzwirtschaftliche Probleme betrachtet er unter warentypologischen Gesichtspunkten und kommt dadurch zu Ergebnissen, die auf die jeweiligen Marktgegebenheiten schließen lassen. ²⁾

Ausgehend von einer bestimmten Warenkategorie - im speziellen Falle: auktionstypische Waren - kommt Schäfer ³⁾ zu der Feststellung, daß mit der Charakterisierung der Waren bis zu einem gewissen Grade auch schon eine solche der Märkte gegeben sei, vor allem insoweit sie nach dem Marktobjekt unterschieden würden (Rohstoff-, Halbzeug-, Fertigwarenmärkte). Als weitere daneben zu beachtende Merkmale führt Schäfer ⁴⁾ an:

-
- 1) Knoblich, Hans: Betriebswirtschaftliche Warentypologie, Köln und Opladen 1969, Seite 54
 - 2) Knoblich, Hans: a.a.O., Seite 147 ff.
 - 3) Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft, a.a.O., Seite 293 ff.
 - 4) Derselbe: a.a.O.

- 1) Aufkauf-Markt - Zentral-Markt - Verteilungs-Markt
- 2) lokaler Markt - nationaler Markt - internationaler Markt
- 3) General- oder Universal-Markt - Spezialmarkt
- 4) Großhandels-Markt - Einzelhandelsmarkt
- 5) Neuwaren-Markt - Gebrauchtwaren-Markt
- 6) konkreter Markt - abstrakter Markt
- 7) organisierter Markt - unorganisierter (zufälliger) Markt
- 8) Loko-Markt - Liefer-Markt ("Fernhandel")
- 9) Proben-Markt - Muster-Markt - Typen- und Standards-Markt
- 10) Effektiv-Markt - Terminmarkt

Schäfer zeigt an einem Beispiel, ¹⁾ daß sich aus diesen Merkmalen in geeigneter Kombination Markttypen bilden lassen. Dieser Merkmalskatalog eignet sich vor allem für die Typisierung von Märkten im konkreten Sinne. Für die Beschreibung des Marktes im abstrakten Sinne, d. h. im Sinne der Gesamtheit von Angebot und Nachfrage, erscheinen die Gesichtspunkte ergiebiger, nach denen Schäfer in seiner 'Betriebswirtschaftlichen Marktforschung' ²⁾ die Beurteilung eines Marktes vornimmt. Es sind dies die geographische Verteilung des Angebots, das organisatorisch-betriebliche Gefüge der Produktion, die Struktur des Bedarfs, die geographische Verteilung des Verbrauchs und der Grad der Geschlossenheit von Angebot und Nachfrage.

In den folgenden Kapiteln dieser Arbeit wird der Rauchwarenmarkt unter den oben dargestellten Kriterien untersucht werden.

-
- 1) Typischer Auktionsmarkt (hierauf wird in Kapitel C, III näher eingegangen)
 - 2) Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. Essen 1955, Seite 37 f., Seite 42 f., insbesondere Seite 55.

II) Die Angebotsseite

1) Geographische Herkunft der Rauchwaren

Um die Angebotsstruktur eines Weltrohstoffs erkennen zu können, müssen wir zunächst untersuchen, ob gleichmäßige oder einseitige Verteilung der Produktion auf der Erde, räumlich konzentrierte oder zersplitterte Produktionsgebiete vorliegen. ¹⁾

Wenngleich unter Rauchwaren kein homogenes Gut zu verstehen ist, so können wir doch, ohne eine weitere Unterteilung vorzunehmen, von zwei hauptsächlichen ursprünglichen Herkunftsgebieten von Rauchwaren sprechen. Es sind dies das nördliche Amerika und das nördliche Asien einschließlich des europäischen Rußlands. ²⁾

Aus diesen beiden Herkunftsgebieten stammen die meisten Felle, die von wildlebenden Tieren gewonnen werden. Die klimatischen Verhältnisse sind die Hauptursache hierfür.

Nach einer Statistik über die 1968 zur Wiederausfuhr nach Großbritannien eingeführten Rauchwaren ³⁾ stammten ca 63 % aller Rohfelle, die nicht Kanin, Nerz, Persianer oder ähnliche Felle waren, aus Kanada, den USA der Sowjetunion und aus China.

-
- 1) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung, a.a.O., Seite 37
 - 2) Vergl. Clad, H. und Lange, W.: Der Rauchwarenhandel und seine Beziehungen zu Leipzig, Leipzig 1923, Seite 3
Brass, Emil: Aus dem Reiche der Pelze. 2. Auflage, Berlin 1925, Seite 427 ff.
Bachrach, Max: Fur. 5. Auflage, New York 1947, Seite 11 ff.
Samet, Arthur: Pictorial Encyclopedia of Furs. New York 1950., Seite 392 ff.
Fränkel, Jury: Rauchwarenhandbuch. 2. Auflage, Murrhardt 1965.
 - 3) Annual Statement of The Trade of the United Kingdom 1968, Volume II, Seite 55, Position 21255 (Fur Skins undressed - other -)

Um eindeutige Aussagen treffen zu können, müssen wir uns nun einzelnen für den Rauchwarenhandel bedeutenden Fellarten zuwenden. Eine Sonderstellung unter den sogenannten Wildwaren nehmen im Rauchwarenhandel Biber- und Zobelfelle ein. Beide Fellarten spielten in der Geschichte des Rauchwarenhandels eine große Rolle. So ist der Biber mit der Entdeckungsgeschichte Kanadas, der Zobel mit der Erforschung Sibiriens untrennbar verknüpft. Biberfelle werden auch heute noch ausschließlich in Kanada und im Norden der USA gewonnen, während die Felle des Zobels ausnahmslos aus der sibirischen Taiga kommen. ¹⁾

Manche anderen Wildwaren kommen sowohl in den USA und Kanada als auch in der UdSSR vor. Zoologisch stammen diese Felle zwar von der gleichen Tierart ab, in der Bewertung des Rauchwarenhandels unterscheiden sich Felle verschiedener Provenienzen jedoch so stark, daß man die in den einzelnen Herkunftsgebieten gewonnenen Felle als andere Rauchwarenart ansprechen muß. Als Beispiele können Hermelin, Feh (eine Eichhörnchenart) und Bisam dienen. Diese drei Fellarten fallen sowohl in der UdSSR als auch in den USA und in Kanada an. Hermelin und Feh aus der Sowjetunion sind aufgrund ihrer besseren Qualität wertvoller als die Felle der gleichen Tierart aus den USA und Kanada. ²⁾ Umgekehrt ist es beim Bisamfell, das höher eingeschätzt wird, wenn es vom amerikanischen Kontinent stammt. Man unterscheidet hier zwischen den nördlichen Bisam (aus Kanada und den nördlichen Staaten der USA) und den minderwertigeren südlichen Bisam (aus den südlichen Staaten der USA). In der UdSSR wurde die Bisamratte im europäischen Rußland wie auch in Sibirien angesiedelt, erlangte dort jedoch nicht die gleiche Fellqualität wie in ihrer amerikanischen Heimat. ³⁾

1) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 56 ff. und Seite 73 f.
vergl. auch Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 6.

2) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 72 f. und 99 ff.

3) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 113 ff.

Aus beiden Ursprungsgebieten kommen große Mengen roher Bisamfelle auf die internationalen Rauchwarenmärkte. Eine weitere bedeutsame Rauchwarenart ist das Murmelfell. Es hat seinen Ursprung in den Kirgisensteppen (dem heutigen Kasachstan), im Altaigebirge und der Mongolei. Unter den wildlebenden Pelztieren ist auch der amerikanische Nerz (Mink) zu nennen, der ausschließlich in Kanada und den USA anzutreffen ist. ¹⁾ Zwar schätzt man die Felle von Wildnerzen auch heute noch sehr, aber als Handelsobjekt für den Rauchwarenhandel haben sie aufgrund der Nerzzucht keine große Bedeutung mehr. So wurden beispielsweise 1967 aus Kanada nur 66.696 rohe Wildnerzfelle im Gesamtwert von kanadischen \$ 1.088.000, exportiert, im Vergleich zu 1.335.517 rohen Farmnerzfellen im Wert von kanadischen \$ 17.976.000,-. ²⁾

Das Nutriafell (Fell des südamerikanischen Sumpfbibers) ist ebenfalls für den Rauchwarenhandel bedeutsam. Der Hauptanteil der rohen Nutriafelle stammt aus Argentinien, Uruguay und Brasilien, wo die Nutria wild leben. Dort, in den USA und auch in europäischen Ländern, vornehmlich in Schweden, Polen, der UdSSR, in Frankreich und England, werden sie auch in Farmen gezüchtet. ³⁾

Nicht nur als Objekt des Rauchwarenhandels ist Kanin von Bedeutung. Kaninfelle werden auch zur Filzfabrikation verwendet. Die Hauptproduktionsländer für Zuchtkanin sind England, Frankreich, Holland, Belgien, die Bundesrepublik Deutschland, die DDR und die Sowjetunion. ⁴⁾

Wildkaninfelle stammen aus Australien. Von dort kommen auch noch einige andere Pelzrohffelle, wie z. B. Opossum und Wallaby.

1) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 75 ff.

2) Trade of Canada - Exports by Commodities. 1967, Seite 69, Warenklasse 202-40 (Fur Skins, Mink, wild).

3) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 119 f.

4) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 126 ff.
Vergl. auch Keil, Horst: Die Organisation und Leitung des Beschaffungshandels mit Pelzrohffellen in der DDR. Dissertation Leipzig 1966, Seite 120 ff.

Eine weitere beachtenswerte Fellart ist Fuchs. Wir kennen hier zunächst die Rotfuchsfelle europäischer, asiatischer und nordamerikanischer Herkunft. Im Rauchwarenhandel unterscheidet man auch hier nach den verschiedensten oft eng begrenzten Herkunftsgebieten, wobei der Anfall jeder einzelnen Provenienz praktisch eine eigene Fellart darstellt. ¹⁾ Aus der großen Familie der Füchse sind als für den Rauchwarenhandel wichtige Fellarten zu nennen: Silberfuchs, Blaufuchs und Weißfuchs. Während Silber- und Blaufuchsfelle überwiegend von Farmtieren stammen, wird das Weißfuchsfell nahezu ausschließlich von wildlebenden Tieren gewonnen. Die Farmzucht von Füchsen wird an anderer Stelle dieser Arbeit erörtert werden. Blau- und Weißfuchsfelle von wildlebenden Tieren kommen aus Alaska, von Kanada, Grönland, Island und von den Inseln im nördlichen Eismeer sowie aus Sibirien. ²⁾

Über die ganze Erde verstreut liegen die Fanggebiete der Ottern. Hier handelt es sich wiederum um vollkommen verschiedene Fellarten, die miteinander nicht zu vergleichen sind. Wir unterscheiden jeweils mit einer Vielzahl von Unterarten z. B. europäische, türkische, persische, chinesische, russische, afrikanische, amerikanische und südamerikanische Otterfelle. ³⁾

Bei einer Betrachtung wildlebender Tiere, deren Felle für die Rauchwarenwirtschaft bedeutsam sind, dürfen Ozelot und Leopard - die sogenannten gefleckten Artikel - nicht unerwähnt bleiben. Ozelotfelle stammen aus Süd- und Zentralamerika, insbesondere aus Brasilien und Mexiko. Der Leopard oder Panther lebt in Asien und Afrika. Im Rauchwarenhandel genießen die afrikanischen, vornehmlich die Somali-Leoparden den Vorzug vor den indischen und chinesischen. ⁴⁾

1) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 36 ff.

2) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 42 ff.

3) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 55

4) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 18 und Seite 21

Haben wir uns bis jetzt mit den Fellen von Tieren beschäftigt, die überwiegend auf dem Lande leben, so wenden wir uns nun den im Wasser lebenden Pelztieren zu. Es sind dies die Robben, die Seehunde und die Seeottern. Spielen die letzteren auch heute keine Rolle im Rauchwarenhandel mehr, so stellten sie doch in der Geschichte des Rauchwarenhandels einen bedeutenden Faktor dar.

Robbenfelle werden im Behringmeer zwischen Asien und Amerika auf den Commodore- und Pribiloff-Inseln gewonnen; außerdem - allerdings in geringerer Qualität - an den Küsten Südamerikas und Südafrikas.

Die verschiedenen Seehundarten werden in den arktischen Gewässern von Neufundland, Grönland, Island, an der nord- 1)
norwegischen Küste und an den Küsten des Eismeers gejagt.

Für die Rauchwarenwirtschaft spielen zwei Pelzfell-Gattungen mengen- und wertmäßig mit weitem Abstand die bedeutendste Rolle. Es sind dies der Farmnerz in seiner Vielfalt vom dunkelbraunen Standardnerz über eine große Anzahl von Mutationen bis zum reinweißen Nerz und die große Gruppe der Lammfelle, an deren Spitze unbestritten das Persianerfell steht.

Nerzzucht wird heute praktisch auf der ganzen Welt betrieben. Die für die Rauchwarenwirtschaft bedeutsamsten Schwerpunkte der Nerzzucht liegen in den USA und Kanada, in den skandinavischen Ländern Dänemark, Norwegen, Schweden und Finnland, der UdSSR. Auch in England, den Niederlanden, in Polen, der Tschechoslowakei und in der Bundesrepublik Deutschland wie in der DDR hat die Nerzzucht eine gewisse Bedeutung erlangt.

Lammfelle (Felle von jungen Schafen) fallen in allen Ländern an; jedoch werden nur die Felle von Jungtieren bestimmter Schafrassen als Rauchwaren gehandelt. In Europa kennen wir im Rauchwarenhandel Lammfelle aus Italien und Spanien. Aus Südamerika - insbesondere aus Argentinien und Uruguay - kommen Lammfelle, die sogenannten Lincoln-Schmäschen, die

1) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 197 ff.

2) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 75 ff.

erst nach einer Scherveredlung ihr typisches Aussehen erhalten. Aus Peru stammt ein Lammfell, das unter dem Namen Caloyos bekannt ist.¹⁾ Auch aus China, der Mongolei und Tibet kommen Lammfelle an den Rauchwarenmarkt. Eine Sonderstellung unter den Lammfellen - als sogenanntes halbedles Lammfell - nimmt das indische Lammfell ein. Es stammt vom Norden Indiens und aus Pakistan.²⁾

Die erste Stelle im Rauchwarenhandel nimmt unter den Lammfellen das Persianerfell ein. Es handelt sich hierbei um Felle des Jungtiers des Breitschwanzschafes, dessen Urheimat der Süden der heutigen UdSSR, die Bucharei war. Heute wird auch in anderen Gebieten der UdSSR Persianerzucht betrieben. Außerdem kommen beachtliche Mengen an Persianerfellen auch aus Afghanistan und der Südafrikanischen Union, insbesondere aus Südwestafrika. Hierauf wird bei der Darstellung der Art der Erzeugung von Rauchwaren näher eingegangen werden. An dieser Stelle sei nur erwähnt, daß sich die Persianerfelle der drei Herkunftsgebiete sehr stark voneinander unterscheiden, so daß eigentlich nicht von Persianer schlecht-hin gesprochen werden kann.³⁾

Die vorstehenden Ausführungen erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die wichtigsten Rohfellarten wurden nach ihren Herkunftsgebieten aufgeführt, um die geographische Verteilung der Weltproduktion an Rauchwaren aufzuzeigen. Wir stellen fest, daß Rauchwaren auf allen Kontinenten der Erde gewonnen werden. Man könnte hieraus grundsätzlich auf eine vielseitige räumliche Verteilung schließen. Da es sich bei Rauchwaren aber nicht wie bei anderen bedeutenden Welthandelsrohstoffen um ein mehr oder weniger einheitliches Gut handelt, kann man trotzdem nicht von räumlich zersplitterten Produktionsgebieten sprechen. Man unterscheidet nicht nur einzelne Fellarten, sondern betrachtet diese gesondert hinsichtlich ihrer Fang- oder Zuchtgebiete, da

1) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 158 ff.

2) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 164

3) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 165 ff.

die wesentlichen Eigenschaften der Felle je nach Provenienz stark voneinander abweichen. Wir können uns somit bei der Untersuchung des Rauchwarenmarkts nicht mit einer Globalbetrachtung begnügen, sondern müssen individualisierend die Teilmärkte für die wesentlichsten Fellarten und deren Provenienzen in unsere Darstellung mit einbeziehen. Wir werden also beispielsweise die Märkte für südwestafrikanische Persianerfelle, für Persianerfelle aus der UdSSR und aus Afghanistan zunächst unabhängig voneinander zu untersuchen haben, um dann durch einen Vergleich Gemeinsamkeiten bzw. wesentliche Unterschiede der einzelnen Märkte erkennen zu können.

In den folgenden Kapiteln dieser Arbeit werden wir deshalb von der differenzierten Betrachtung der einzelnen Teilmärkte ausgehen, um dadurch einen größeren Aussagewert zu erzielen. Eine Synthese dieser Einzelmarktbetrachtung wird dann zur Darstellung des Marktbilds für Rauchwaren in ihrer Gesamtheit führen.

Um aber schon hier eine Aussage über den Rauchwarenmarkt als Gesamtmarkt treffen zu können, sei aufgezeigt, aus welchen Ursprungsländern die nach Deutschland eingeführten Rauchwaren stammen.

Es werden gegenübergestellt die Rauchwaren-Einfuhrzahlen für Deutschland für 1929 ¹⁾ und der Durchschnitt der Rauchwaren-Einfuhrzahlen für die Bundesrepublik Deutschland in den Jahren 1960 bis 1969. ²⁾

1) Adler, J.: a.a.O., Seite 15

2) Quelle: Der Außenhandel, Teil 2, Waren nach Herstellungsländern und Verbrauchsländern, herausgegeben vom Statistischen Bundesamt, Wiesbaden 1960-1969.

Deutsche Einfuhr roher Felle zu Pelzwerk 1929

in Millionen RM

	<u>in Millionen RM</u>	<u>in %</u>
Rußland	82,7	38,1
Großbritannien	66,2	30,5
USA	35,9	16,6
Frankreich	11,3	5,2
Argentinien	8,9	4,1
Rumänien	4,4	2,0
Polen	4,0	1,8
China	<u>3,6</u>	<u>1,7</u>
	217,0	100,0
	=====	=====

Einfuhr in die Bundesrepublik Deutschland

rohe Pelzfelle (Nummer des statistischen Warenverzeichnisses (4301 10, 20, 30, 50) aus den bedeutendsten Herstellungsländern bzw. -ländergruppen

	<u>Durchschnitt 1960 - 1969</u>		<u>1969</u>	
	<u>in Mill. DM</u>	<u>in %</u>	<u>in Mill. DM</u>	<u>in %</u>
Skandinavien (Dänemark, Schweden, Norwegen, Finnland)	83,5	24,9	158,9	30,3
Südafrika	62,7	18,7	106,6	20,3
UdSSR	59,9	17,9	78,7	15,0
USA/Kanada	55,2	16,5	83,0	15,8
Afghanistan	33,4	10,0	35,9	6,9
Brasilien/Argentinien/ Mexiko	16,5	5,0	29,3	5,6
Indien/Pakistan	14,4	4,3	25,2	4,8
Volksrepublik China	<u>9,1</u>	<u>2,7</u>	<u>6,6</u>	<u>1,3</u>
	334,7	100,0	524,2	100,0
	=====	=====	=====	=====

Da Deutschland 1929 und die Bundesrepublik Deutschland in den Jahren 1960 - 1969 zu den hauptsächlichen Beziehländern für Rauchwaren zu rechnen sind, können die vorstehenden Statistiken als repräsentativ für die geographische Herkunft der Rauchwaren gelten.

In der Statistik von 1929 steht an zweiter Stelle Großbritannien. Hier handelt es sich wohl nicht um das Ursprungsland, sondern um das Lieferland.¹⁾ Außerdem sind darin die Zahlen für Kanada und die anderen damaligen Dominien enthalten. Im Zehnjahresdurchschnitt 1960 - 1969 wie im Jahre 1969 stand Skandinavien als Rauchwarenlieferant der BRD an erster Stelle. Hieraus wird die große Bedeutung des Farnmerzes für die Rauchwarenwirtschaft deutlich. An zweiter Stelle folgte Südafrika aufgrund seiner Persianerlieferungen. Die dritte bzw. vierte Stelle nahmen die UdSSR bzw. USA/Kanada ein. Die UdSSR verdankte diese führende Position hauptsächlich ihrer Persianerproduktion, in zweiter Linie ihrer Nerzproduktion und erst dann der Wildwarenproduktion. In den USA und Kanada überwogen ebenfalls die Farnmerz-Lieferungen die Lieferungen aus dem Wildwarenanfall. Die fünfte Stelle Afghanistans unter den Herkunftsländern der Rauchwaren ist wiederum auf die Persianerproduktion zurückzuführen. Auch die Bedeutung Indiens und Pakistans als Herkunftsländer von Rauchwaren liegt in ihrer Lammfellproduktion begründet.

Auch wenn man die Produktionsländer und nicht die Herkunftsländer der Rauchwaren betrachtet, also die Produktion für den Bedarf des Produktionslandes selbst mit in Betracht zieht, ist die Reihenfolge nach dem Wert der produzierten Rauchwaren kaum anders.

Fuchs²⁾ stellt für 1952 folgende Rangliste der wichtigsten Rauchwaren-Produktionsländer der Erde auf, die auf eigenen Ermittlungen und Schätzungen beruht:

-
- 1) Vergl. auch Malbin, Max: Der internationale Rauchwarenhandel vor und nach dem Weltkriege unter besonderer Berücksichtigung Leipzigs, Dissertation Leipzig, Oschatz 1927, Seite 17 und 41.
 - 2) Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry, New York 1957, Seite 123 f.

Land	Rauchwaren-Produktionswert in \$	Hauptsächliche Fellarten
USA	75.000.000	Farmnerz, Bisam, Alask-Seal, Waschbär
UdSSR	40.000.000	Persianer, Zobel, Mar-der, Murrel, Feh, Her-melin
Canada	25.000.000	Farmnerz, Wildnerz, Bi-sam, Feh, Biber
Skandinavien	17.000.000	Farmnerz, Füchse
Südwest- und Südafrika	15.000.000	Persianer
Afghanistan	12.000.000	Persianer

Auch hieraus ergibt sich die besondere Bedeutung der Zucht für die Produktion von Rauchwaren.

Die Ermittlung der wichtigsten Herkunftsländern für Rauchwaren kann aber auch durch die Auswertung der britischen Importstatistik für Rauchwaren erfolgen. Da London - wie in den Abschnitten C II und C III ausführlich dargestellt werden wird - der bedeutendste internationale Zentralmarkt für Rauchwaren ist, hat diese Statistik hierfür wohl die größte Aussagekraft.

Für den Zeitraum 1951 bis einschließlich 1968 wurden die britischen Einfuhrwerte für Rauchwaren festgestellt ¹⁾ und die wertmäßige Reihenfolge nach Herkunftsländern ermittelt. Hieraus ergibt sich, daß die beiden Haupt-Lieferländer während dieser achtzehn Jahre immer die Sowjetunion und Süd- und Südwestafrika waren. Seit 1964 nimmt Süd- und Südwestafrika vor der Sowjetunion die erste Stelle ein. An dritter Stelle standen in den Jahren 1951 bis 1956 die USA, die allerdings seit 1957 wiederholt den vierten Platz hinter Afghanistan einnahmen. Den vierten Rang unter den bedeutenden Rauchwaren-Lieferländern für den Zentralmarkt London belegte in den Jahren 1951 bis 1956 ununterbrochen

1) Annual Statement of the Trade of the United Kingdom, Volume II, Table 1, B. 1. bzw. ab 1963 Division 21, Fur skins, undressed (ohne Kaninfelle), 1951 - 1968

Kanada, das ab 1957 mehrfach Platz fünf belegte, um schließlich in den Jahren 1965 bis 1968 auf die sechste - 1966 sogar auf die siebte Stelle - abzusinken. In der wertmäßigen Reihenfolge ihrer Lieferungen nach Großbritannien haben seit 1963 Dänemark, die Niederlande, Polen und die Volksrepublik China an Bedeutung zugenommen. Dänemark nahm 1967 sogar den dritten Rang ein.

Seit 1968 hat die britische Importstatistik für Rauchwaren dadurch noch größere Aussagekraft erlangt, daß sie nicht nur alle anderen Rohfelle außer Kanin nach Herkunftsländern wertmäßig erfaßt, sondern auch noch die Anteile für Nerz und Persianer gesondert ausweist.

Es werden nachstehend die zwölf bedeutendsten Liefer- bzw. Ursprungsländer für Rauchwaren in den Jahren 1967 und 1968 aufgeführt, und zwar in der Reihenfolge der Importwerte nach Großbritannien.

Lieferland	<u>1967</u>		Lieferland	<u>1968</u>	
	Brit. Import in 1000 £	in %		Brit. Import in 1000 £	in %
1) Süd- u. Südwestafrika	9.367	26,5	Süd- u. Südwestafrika	12.973	30,7
2) Sowjetunion	6.474	18,3	Sowjetunion	4.669	11,1
3) Dänemark	3.210	9,1	Afghanistan	4.006	9,5
4) USA	2.585	7,3	USA	3.834	9,1
5) Afghanistan	2.250	6,4	Dänemark	2.609	6,2
6) Kanada	<u>1.851</u>	<u>5,2</u>	Kanada	<u>2.546</u>	<u>6,0</u>
Zwischensumme	25.737	72,8	Zwischensumme	30.637	72,6
7) Niederlande	1.650	4,7	Polen	1.436	3,4
8) Polen	1.324	3,8	VR China	1.339	3,2
9) Norwegen	813	2,3	Niederlande	1.312	3,1
10) Finnland	756	2,2	Finnland	1.019	2,4
11) Libanon	639	1,8	Norwegen	894	2,1
12) Schweden	<u>604</u>	<u>1,7</u>	Schweden	<u>727</u>	<u>1,7</u>
Zwischensumme	31.523	89,3	Zwischensumme	37.364	88,5
übrige Länder	<u>3.789</u>	<u>10,7</u>	übrige Länder	<u>4.837</u>	<u>11,5</u>
insgesamt	35.312	100,0	insgesamt	42.201	100,0
=====		=====	=====		=====

Hieraus ist zu entnehmen, daß die sechs wichtigsten Lieferländer an den gesamten Rauchwaren-Importen Großbritanniens 1967 mit 72,8 %, 1968 mit 72,6 % beteiligt waren.

Rechnet man Skandinavien (Dänemark, Finnland, Norwegen, Schweden) als ein Herkunftsland, dann bedeutet dies, daß Skandinavien 1967 mit 5.383.000 £ (15,3 %) an dritter Stelle der britischen Rauchwaren-Einfuhren stand und die sechs bedeutendsten Rauchwaren-Lieferländer mit 27.910.000 £ 79 % Anteil am gesamten britischen Rauchwaren-Importvolumen hatten. Unter der gleichen Voraussetzung lag Skandinavien 1968 mit 5.249.000 £ (12,4 %) vor der Sowjetunion mit 4.669.000 £ (11,1 %) sogar an zweiter Stelle. Die Rauchwaren-Importe der sechs Länder bzw. Ländergruppen Süd- und Südwestafrika, Skandinavien, Sowjetunion, Afghanistan, USA, Kanada machten 1968 mit 33.277.000 £ 78,8 % des gesamten Rauchwaren-Imports Großbritanniens aus.

Untersucht man nun noch für 1968 die Anteile von Nerz und Persianer am gesamten Einfuhrwert, so erhält man folgendes Ergebnis:

Britischer Import 1968

Lieferland	Rauchwaren insgesamt		Nerz		Persianer	
	in 1.000 £	in %	in 1.000 £	in %	in 1.000 £	in %
1) Süd- u. Südwestafrika	12.973	39,0	-	-	12.863	73,5
2) Skandinavien	5.249	15,8	4.832	53,3	-	-
3) Sowjetunion	4.669	14,0	2.626	29,0	675	3,9
4) Afghanistan	4.006	12,0	-	-	4.006	22,6
5) USA	3.834	11,5	973	10,7	-	-
6) Kanada	2.546	7,7	636	7,0	-	-
	33.277	100,0	9.067	100,0	17.544	100,0
	=====	=====	=====	=====	=====	=====

Am Lieferwert der sechs wichtigsten Herkunftsländer hatte 1968 Nerz einen Anteil von 27,2 %, Persianer von 52,7 %, Nerz und Persianer zusammen also insgesamt 79,9 %. Aus der obigen Gegenüberstellung kann man die Schwerpunkte der einzelnen Lieferländer hinsichtlich der beiden bedeutendsten Artikel des Rauchwarenhandels - Nerz und Persianer - erkennen. Unter

den Persianer-Ursprungsländern nimmt nach der britischen Importstatistik 1968 Süd- und Südwestafrika die erste Stelle ein. 99 % des gesamten Lieferwerts dieses Landes resultieren aus Persianerlieferungen. Der Gesamtwert des Rauchwaren-Imports aus Afghanistan ergibt sich aus Persianerlieferungen, während der Anteil dieses Artikels an den Rauchwaren-Einfuhren aus der Sowjetunion nach Großbritannien 1968 nur 14,5 % ausmachte. Dies läßt jedoch keinen Schluß auf das Mengen- und Wertverhältnis des Persianeranfalls dieser drei Länder zu, da sowohl für Persianer aus der Sowjetunion, als auch für Persianer aus Afghanistan London - also der britische Zentralmarkt - nicht alleiniger Handelsplatz ist.

Was die Ursprungsländer für Nerz anlangt, so steht hier nach der britischen Importstatistik 1968 Skandinavien an erster Stelle. 92 % des Wertes der skandinavischen Rauchwaren-Exporte nach Großbritannien waren auf Nerz zurückzuführen, während 56,2 % der sowjetischen Rauchwaren-Exporte nach Großbritannien aus Nerz bestanden. Bei den Rauchwaren aus den USA betrug der Nerz-Anteil 25,4 %, bei den kanadischen Rauchwaren war Nerz mit 25 % am gesamten britischen Rauchwaren-Importvolumen des Jahres 1968 beteiligt. Man kann hieraus erkennen, daß für Skandinavien unter den produzierten Rauchwaren Nerz die größte Bedeutung hat. Für die Rauchwaren-Wirtschaft der Sowjetunion, der USA und Kanadas stellt Nerz wohl einen wesentlichen Faktor dar, ist jedoch nicht das einzige bedeutende Rauchwarenhandelsobjekt. Nerze aus Skandinavien, der Sowjetunion, den USA und Kanada kommen nicht ausschließlich in London zum Angebot, weshalb diese Statistik nichts über Wert und Umfang des Nerz-Gesamtangebots dieser wichtigsten Nerz-Erzeugerländer aussagen kann. ¹⁾

Als hauptsächliche für den internationalen Rauchwarenmarkt bedeutsame Herkunftsländer für Rauchwaren mit den beiden Schwerpunktartikeln Persianer und Nerz können wir aufgrund

1) So ist z. B. 50 % der Weltproduktion an Nerzen skandinavischen Ursprungs. Vergl. hierzu "Die Pelzwirtschaft" Nr. 7, 1970, S. 90

der vorangegangenen Untersuchung eindeutig bestimmen:

die Sowjetunion
die USA
Kanada
Skandinavien
Süd- und Südwestafrika
Afghanistan.

Bei der Darstellung der Art der Erzeugung in den Kapiteln B II 3 a und b wird die Verlagerung des Schwergewichts von Jagd und Fang zur Zucht noch deutlicher werden als dies bei der Erörterung der geographischen Herkunft der Rauchwaren geschehen ist.

2) Die Produktion von Rauchwaren

"Die Darstellung eines Marktes muß beginnen mit der genauen Umschreibung der Ware, die auf diesem Markte gehandelt wird, denn die Ware bestimmt den Markt." ¹⁾ Wir wollen hierzu zunächst die Art der Erzeugung von Rauchwaren und die Besonderheiten und Abstufungen der Produktion betrachten. Nach der Stellung im Wirtschaftsablauf handelt es sich bei der Produktion von Rauchwaren um Urproduktion. "Urproduktion ist immer dann gegeben, wenn eine wirtschaftliche Tätigkeit unmittelbar der ersten Auswertung einer Naturgabe gewidmet ist..." ²⁾ Es handelt sich bei der Urproduktion um einen der beiden äußersten Pole des Wirtschaftsprozesses, ³⁾ der der vollen Wucht der Natureinflüsse ausgesetzt ist. ⁴⁾ Für die Zweige der Urproduktion gibt es verschiedene Unterscheidungsmöglichkeiten. Wir können einmal unterscheiden zwischen landwirtschaftlicher und bergbaulicher Urproduktion, ⁵⁾ zwischen Urproduktion von organischen oder anorganischen Waren bzw. Gewinnung aus der belebten oder unbelebten Natur, wobei wir die Gewinnung aus der belebten Natur noch einmal nach Rohstoffen

-
- 1) Liefmann-Keil, Elisabeth: Organisierte Konkurrenz-Preisbildung - Großhandelsversteigerung und Warenbörse. Leipzig 1936, Seite 21
 - 2) Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. 2. Auflage. Köln und Opladen 1950, Seite 11. Vergl. auch Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. 4. Auflage. Köln und Opladen 1966. Seite 83
 - 3) Vergl. Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft. In: Handbuch der Wirtschaftswissenschaften. Band I. Betriebswirtschaft. 2. Auflage. Köln und Opladen 1966, Seite 286 f.
 - 4) Vergl. Schäfer, Erich: Die Unternehmung. 6. Auflage. Köln und Opladen 1966, Seite 14
Vergl. auch Schöllhorn, Johann: Internationale Rohstoffregulierungen. In: Schriftenreihe des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung. Nr. 26, Berlin-München 1955, S. 14
 - 5) Riebel, Paul: Die Kuppelproduktion. Betriebs- und Marktprobleme, Köln und Opladen 1955, Seite 20

pflanzlichen und tierischen Ursprungs unterteilen können. ¹⁾ Schäfer ²⁾ unterscheidet mineralische, pflanzliche und tierische Rohstoffe. Rauchwaren sind tierische Rohstoffe, bei denen die natürlichen Bedingungen der Produktion zum Teil noch komplizierter und noch weniger beeinflußbar sind als bei pflanzlichen Produkten. ³⁾

Rauchwaren werden gewonnen von wildlebenden Tieren oder von Tieren, die gezüchtet werden. Bei der Jagd oder beim Fang wildlebender Tiere ist das Ergebnis in keiner Weise vorherbestimmbar - es kommt zum Anfall verschiedenartiger Produkte oder Sorten, das heißt zur Erlegung oder zum Fang verschiedener Pelztierarten, die ihrerseits unterschiedliche Fellbeschaffenheit aufweisen. ⁴⁾ Bei der Rohfellgewinnung von gezüchteten Tieren können wir die Hintereinanderschaltung mehrerer Kuppelprozesse ⁵⁾ erkennen. Hier haben wir es. z. B. bei der Schafzucht mit den Kuppelprodukten Fell und Fleisch zu tun und dann nachgelagert mit differenzierten bzw. natürlichen Sorten der Felle. ⁶⁾ Das Problem der Kuppelproduktion bei der Rohfellgewinnung ist überaus vielschichtig. Besondere Bedeutung kommt dabei rivalisierenden oder konkurrierenden Produkten zu. Hierunter versteht Riebel ⁷⁾ in Anlehnung an von Stackelberg ⁸⁾ "Erzeugnisse, die um die produktiven Kräfte eines Betriebes konkurrieren, indem eine Ausweitung der Erzeugung des einen Produktes die Erzeugungsmöglichkeiten für das andere Produkt verringert." In diesem Zusammenhang ist zunächst die Möglichkeit zu erwähnen, daß

-
- 1) Vergl. Knoblich, Hans: Betriebswirtschaftliche Waren-typologie. Köln und Opladen 1969, Seite 92
 - 2) Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. Essen 1955, Seite 49 f.
 - 3) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 49
 - 4) Vergl. Riebel, Paul: Die Kuppelproduktion: a.a.O., Seite 30
 - 5) Vergl. Riebel, Paul: Die Kuppelproduktion. a.a.O., S. 78
 - 6) Vergl. Schäfer, Erich: Der Industriebetrieb. a.a.O., S. 66
Vergl. auch Mellerowicz, Konrad: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. 2. Band. 12. Auflage. Berlin 1966, S. 56
 - 7) Riebel, Paul: Die Kuppelproduktion. a.a.O., Seite 87
 - 8) Stackelberg, H. v.: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre. Berlin und Stuttgart 1943, S. 25 - angeführt bei Riebel, Paul a.a.O., Seite 87

sich bei der Pelztierzucht der Züchter zur vermehrten Aufzucht zur Ausweitung seiner Produktion anstatt zur Schlachtung der Pelztiere zur Rohfellgewinnung entschließt. Dies ist sowohl bei der Persianer- als auch bei der Nerzzucht häufig anzutreffen. ¹⁾ Ein weiteres Beispiel für konkurrierende Produktion ist die vermehrte Aufzucht von Lämmern zur Fleischproduktion. ²⁾

In der DDR bezeichnet man im staatlichen Aufkaufhandel Kalbfelle, Schaffelle, Lammfelle und Kaninfelle aus der inländischen Produktion als aus dem "Aufkommen aus der Schlachtung zur Fleischgewinnung" stammend. ³⁾ Diese Felle stellen somit Nebenprodukte dar. ⁴⁾ Früher galt auch das afghanische Persianerfell als Nebenprodukt (byproduct) der Fleisch- und Wollproduktion. ⁵⁾ Heute empfiehlt man den Persianerzüchtern Afghanistans, die Lämmer mit offensichtlich schlechter Fellqualität als Fleischschafe aufzuziehen. ⁶⁾ Es sollen nur die Lämmer mit überdurchschnittlicher Fellqualität zur Rohfellgewinnung geschlachtet werden. ⁷⁾ Das Persianerfell wird als Hauptprodukt angesehen, während man Fleisch, Wolle und Milch als Nebenprodukte betrachtet. ⁸⁾ Auch in der sowjetischen Persianerzucht mißt man neben dem Hauptprodukt Persianerfell den Nebenprodukten Schaffell,

-
- 1) Vergl. Jahresbericht 1965. In: Jahrbuch des S.W.A. Karakulzuchtvereins. Windhoek 1966, Seite 55: "Die gegenüber dem Vorjahr reduzierte Ausfuhr war bedingt durch die verstärkte Lämmeraufzucht..."
Vergl. auch Hanert, Alfred: Zu Gast auf Karakulfarmen. In: Rund um den Pelz, Frankfurt. Nr. 2/1970, Seite 77
Vergl. auch Parker, Sandy: Rancher Sees Mink Having Good Future. In: Women's Wear Daily, New York, 6.10.1970, Seite 36
 - 2) Vergl. Wieland, Wolfgang: Betriebswirtschaftliche Probleme des manipulierenden Rauchwarenhandels. Diss. Zürich. Winterthur 1963, Seite 35 (Anmerkung 30)
 - 3) Keil, Horst: Die Organisation und Leitung des Beschaffungshandels mit Pelzrohffellen in der DDR. Diss. Leipzig 1966.S.8
 - 4) Vergl. auch Keil, Horst: a.a.O., Seite 117
 - 5) Ohne Verfasser: The Developing Afghan Karakul. In: Fur Review, London. November 1967, Seite 23
 - 6) Sharp Ivy M.: Afghan Stocktaking. In: Fur Review, London. März 1970, Seite 45
 - 7) Ohne Verfasser: The Future of the Karakul. In: Fur Review, London, November 1967, Seite 20
 - 8) Vergl. Riebel, Paul: Die Kuppelproduktion. a.a.O., S. 131

Wolle, Milch, Käse, Butter und Hammelfleisch große Bedeutung bei. ¹⁾ Das Fleisch der geschlachteten Persianerlämmer dient auch in der Sowjetunion Ernährungszwecken. Demgegenüber werden die Kadaver der Persianerlämmer in Süd- und Südwestafrika, wo die Schlachtung wesentlich früher nach der Lammung erfolgt als in der Sowjetunion, nahezu ausschließlich als Düngemittel verwendet. ²⁾ Nach der Riebelschen Terminologie kann ein solches Kuppelprodukt kaum mehr als Nebenprodukt, sondern nur als "regelmäßig verwertbarer Abfall" bezeichnet werden. ³⁾ Die Bezeichnung Nebenprodukt kann man dabei auf jeden Fall dann anwenden, soweit die Tierkörper zur Ernährung der Eingeborenenbevölkerung Süd- und Südwestafrikas und der Futtermittelerzeugung dienen. Die luftgetrockneten Mägen der Persianerlämmer sind ein weiteres Nebenprodukt, aus dem man bestimmte Enzyme gewinnt. Daneben gilt die Leber der Persianerlämmer für Europäer als Delikatesse. ⁴⁾ Galt die Karakulwolle seit den dreißiger Jahren bis zum Anfang der sechziger Jahre dieses Jahrhunderts noch als ein wesentliches Nebenprodukt der südwestafrikanischen Persianerzucht, ⁵⁾ so kann heute nur noch die beste, ausgewählte Wolle verkauft werden und deckt gerade den Scherlohn. Der Rest der Wolle muß verbrannt werden ⁶⁾ und ist als Kuppelprodukt zu den "unter Aufwand zu beseitigenden, nicht verwertbaren (lästigen) Abfällen" ⁷⁾ zu rechnen. Für die Persianerzucht in allen

-
- 1) Kaplin, A. A.: The Soviet Karakul. In: Jahrbuch des S.W.A. Karakulzuchtvereins. Windhoek 1962, Seite 47 (Translated from the Russian as published in "PRIRODA", Sept. 1961, pp. 105 to 109.)
 - 2) Ohne Verfasser: A S.W.A. in U.S.S.R. In: Fur Review, London, Januar 1970, Seite 56
 - 3) Riebel, Paul: Die Kuppelproduktion. a.a.O., Seite 126
 - 4) Ohne Verfasser: Waste Not Want Not. In: Fur Review, London, September 1968, Seite 51
 - 5) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: Die Karakulzucht in Südwestafrika und das Haus Thorer, Windhoek 1962, Seite 39 f.
Anzeige der S.W.A. Karakul Wool Buyers and Exporters Association. In: Jahrbuch des S.W.A. Karakulzuchtvereins. Windhoek 1963, Seite 105
 - 6) Hanert, Alfred: Zu Gast auf Karakulfarmen. a.a.O., S. 79
 - 7) Vergl. Riebel, Paul: Die Kuppelproduktion. a.a.O., S. 126

drei Herkunftsländern kann man ebenso wie bei der Nerzzucht und bei der Züchtung anderer Pelztiere eindeutig die Feststellung treffen, daß das betriebliche Interesse der Züchter ausschließlich auf die Fellproduktion gerichtet ist. Die dabei zwangsläufig anfallenden Abfall- oder Nebenprodukte haben nur in dem Maße Bedeutung, als deren Verwertung Einnahmen bringen kann. 1) Riebel 2) charakterisiert eine solche Sonderstellung durch die Bezeichnung "Zweckprodukt". Bei der Persianerzucht in der Sowjetunion und in Afghanistan kommt es durch Natureinwirkung zu Früh- und Totgeburten. Von diesen Lämmern stammen die wertvollen und im internationalen Rauchwarenhandel sehr begehrten sogenannten Breitschwanzfelle. Persianer- und Breitschwanzfelle stehen gleichrangig zueinander. Bei der Möglichkeit zur Beeinflussung des Mengenverhältnisses würde man sogar die Erzeugung von Breitschwanzfellen bevorzugen. Man kann hier nicht von Haupt- und Nebenprodukt, sondern von "Koprodukten" sprechen. 3) Koprodukte - allerdings Koprodukte, die nicht ausschließlich der Rauchwarenwirtschaft dienen - sind auch Borregos. 4) Das eine Koprodukt ist das Fleisch der Schafe, von denen in den großen Schlachthöfen Argentiniens (Frigorificos) in den Monaten Dezember bis Februar täglich bis zu 6 000 Stück geschlachtet werden. Das Koprodukt Schaffell wird im Ursprungsland geschoren und liefert als weiteres Koprodukt eine Glanzwolle, die Lincoln-Wolle, die vorwiegend in der Teppichindustrie der USA Verwendung findet. 5)

Bei allen organisierten Pelztierzüchtungen, insbesondere bei Persianer und Nerz, ist, bedingt durch Geschmackswandlungen, die Notwendigkeit zur Umstellung der Zucht in bezug auf die Erlangung einer anderen Lockenstruktur (Persianer) bzw. anderer Farbtöne (Nerz) denkbar. Um

1) Rieger, Wilhelm: a.a.O., Seite 148

2) Riebel, Paul: Die Kuppelproduktion. a.a.O., Seite 135

3) Riebel, Paul: Die Kuppelproduktion. a.a.O., Seite 130 f.

4) es handelt sich dabei um Schaffelle aus Argentinien, die ihren Wert für den Rauchwarenhandel erst durch Scherveredlung und Färbung bekommen.

5) Ohne Verfasser: Spezialisten für rohe Borregos. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. März 1969, Seite 102 ff.

1936/1937 galt in Südwestafrika als Zuchtideal das rundlockige Persianerfell - flachlockige Typen lehnte man dagegen ab. ¹⁾ Ende der vierziger Jahre wurde zwar die Weiterentwicklung der flachen Zuchtrichtung begrüßt, man hielt aber Felle mit kleiner oder mittlerer Röhrenlocke für bedeutender. 1959 wurde ein neues Zuchtziel festgelegt, dessen vier Hauptlockenarten eindeutig die flache Locke in verschieden starker Ausprägung bevorzugten. ²⁾ Heute ist das Zuchtziel noch viel stärker auf den flachen, breitschwanzartigen Persianertyp ausgerichtet. Einer der angesehensten Persianerzüchter Südwestafrikas, Herr von Hase, führt dazu aus: ³⁾ "Der flachlockige SWA-Persianer besitzt ... auf lange Sicht noch keinen ernsthaften Konkurrenten. Daraus resultiert u. a. der Preisunterschied zwischen den flach- und röhrenlockigen Fellsorten. Die Röhrenlockenfelle brachten im Mittel 60 % der Preise von flachlockigen Fellen."

Ein anderes Beispiel für die Änderung von Zuchtzielen ist die Umstellung der Zucht - speziell in Afghanistan - grauer Persianer von dunkelgrau zu hellgrau bzw. umgekehrt. In der Nerzzucht haben neben den mittelbraunen sogenannten Standardnerzfellen die Mutationsnerzfelle ⁴⁾ in ihren unterschiedlichen natürlichen Farbabstufungen große Bedeutung erlangt. Es kommt dabei immer wieder zu Änderungen in den Zuchtzielen, was in der jeweiligen Übergangszeit zu Anpassungsschwierigkeiten führt. Bei dieser Ausrichtung auf ein Zuchtziel - Riebel nennt dies "Anpassung auf längere Sicht" - ⁵⁾ kann man im Hinblick auf das allein angestrebte neue Produkt am treffendsten von "Zielprodukt" sprechen. Was die Rohfellgewinnung durch Jagd oder Fang anlangt, so haben wir abgesehen

1) Vergl. Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., Seite 31

2) Vergl. Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., Seite 75 f.

3) Vergl. Hase, H. J. von: Die Londoner Karakulfellauktion und die Zukunft des SWA-Persianers. In: Jahrbuch des S.W.A. Karakulzuchtvereins. Windhoek 1966, Seite 9 ff.

4) dies wird in Absatz B II 3 b erläutert werden

5) Riebel, Paul: Die Kuppelproduktion. a.a.O., Seite 106

von dem bereits erwähnten Anfall unterschiedlicher Fellarten und Fellqualitäten noch mit weiterem Auftreten von Kuppelprodukten zu rechnen. So ist beispielsweise das Pelzfell bei der Robben- und Seehundjagd nur als Koprodukt zu bezeichnen. Die anderen Koprodukte sind der Tran und das Fleisch. ¹⁾ Für viele Eskimos stellt heute noch der Seehund den größten Teil des Lebensunterhalts sicher.

Das Fleisch dient zur Nahrung, die Felle zur Herstellung von Kleidung und Zelten, der Tran zur Beleuchtung und zur Erzeugung von Wärme. ²⁾ Die Indianer Kanadas jagen Biber vor allem ihres Fleisches wegen - das Biberfell ist für sie Nebenprodukt. ³⁾ Soweit das Fleisch der bei Jagd und Fang erlegten Pelztiere nicht zur Nahrung dient, stellen die Kadaver im Sinne der Kuppelproduktion "Verluste", d. h. sich selbst beseitigende, ungenützte Kuppelprodukte dar, die damit ohne wirtschaftliche Bedeutung sind. Im Laufe dieser Arbeit werden wir uns wiederholt mit Problemen der Kuppelproduktion in ihren verschiedenen Erscheinungsformen auseinanderzusetzen haben.

Es ist erstaunlich, daß man in wissenschaftlichen Veröffentlichungen aus dem Bereich der Rauchwarenwirtschaft dieser Frage bis heute nur sehr wenig Beachtung geschenkt hat, erklären sich doch aus dem Phänomen der Kuppelproduktion viele Besonderheiten in Rauchwaren-Produktion und -Absatz. ⁴⁾

Ein wesentliches Moment bei der Rauchwarenerzeugung ist die Unsicherheit über das zu erwartende Produktionsergebnis und zwar in qualitativer wie in quantitativer Beziehung. ⁵⁾

-
- 1) Vergl. Sharp, Ivy M.: The Rieber Seal Saga. In: Fur Review, London. Mai 1965, Seite 100
Vergl. auch Schöps, Paul: Jagd und Fang der Seehunde. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig 6/66, Seite 242
Vergl. auch Schöps, Paul: Die Weltbestände an Robben. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig. Nr. 4 1968/69, S. 15 f.
 - 2) Ohne Verfasser: Sealskins - and the Eskimo Economy. In: Fur Review, London. Februar 1968, Seite 39
 - 3) Ohne Verfasser: Canadian Beaver Reserves. In: Fur Review, London, Dezember 1966, Seite 60
Vergl. auch Schooling, Sir William: The Hudson's Bay Company 1670 - 1920, Seite 49.
 - 4) Vergl. hierzu Franke, Andreas: Der internationale Pelzmarkt. Diplom-Arbeit Innsbruck 1967 veröffentlicht in Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Juli 1968 - März 1969, August 1968, Seite 52.
 - 5) Vergl. Schäfer, Erich: Der Industriebetrieb. a.a.O., S. 29

Auf die Dauer kann nur das produziert werden, was begehrt wird. ¹⁾ Die Produktion von Rohfellen, die in den Hauptproduktionsländern für den Weltmarkt erfolgt, ²⁾ ist auch unter Berücksichtigung gewisser auf spezielle Kundenwünsche ausgerichtete Produktionsgegebenheiten als Marktproduktion zu bezeichnen.

Wir wollen nun noch die standortlichen Verhältnisse der Rauchwarenproduktion einer Betrachtung unterziehen. Da es sich dabei um Urproduktion handelt, ist der Standort der Erzeugung von Rauchwaren rohstofforientiert. Dabei werden wir je nach Erzeugungsart ein unterschiedliches Maß von Bindung und Freiheit in der Standortwahl feststellen können. Bindung an einen bestimmten Standort liegt dann vor, wenn eine Pelztierart nur unter gewissen klimatischen Voraussetzungen gedeihen kann, Freiheit andererseits, wenn eine Pelztierart an jedem beliebigen Ort gezüchtet werden kann. Zwischen diesen beiden Extremfällen gibt es Abstufungen, die in den beiden folgenden Absätzen zu erläutern sind.

In den Jahren zwischen 1920 und 1930 befürchtete man, daß die Rauchwarenproduktion auf lange Sicht nicht in der Lage sei, den sich immer mehr steigernden Weltbedarf an Rauchwaren zu decken. ³⁾ Noch um 1910 war die Ansicht verbreitet, daß man Pelztiere nicht züchten könne. ⁴⁾ Nestler führte 1929 aus: ⁵⁾ "Man muß vorläufig noch zu dem Schlusse kommen, daß quantitativ die größten Zufuhren dem Rauchwarenmarkte aus Wildwarenbeständen ...

1) Rieger, Wilhelm: a.a.O., Seite 5

2) Vergl. Keil, Horst: a.a.O., Seite 59

3) Vergl. Laut, Agnes C.: The Fur Trade of America. New York 1921, Seite 12 ff.

Vergl. auch Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel. Leipzig 1929, Seite 35

4) Vergl. Laut, Agnes C.: a.a.O., Seite 50

5) Nestler, Kurt: a.a.O., Seite 25

geliefert werden." Er räumte allerdings ein: 1) "... daß sich das Verhältnis zwischen Wildware und Zahmtierfellen einmal zugunsten der Zahmtierfelle verschieben wird." Die Pelztierzucht hat einen so gewaltigen Umfang angenommen, daß sie heute die Rauchwarenerzeugung durch Jagd oder Fang wildlebender Tiere weit übertrifft. 2) Während im Jahre 1935 in den USA der Anteil der durch Pelztierzucht gewonnenen Rohfelle nur etwa 15 % des gesamten Rohfellanfalls ausmachte, betrug dieser Anteil 1952 bereits 65 % und nahm in den folgenden Jahren noch weiter zu. 3) Das Aufkommen und die Ausbreitung der Pelztierzucht waren nicht zufällig. Sie wurden bedingt durch die Verminderung des Rauchwarenansfalls aus freier Wildbahn, da durch die fortschreitende Zivilisation die Pelztiere verdrängt wurden. Hinzu kam die gesteigerte Nachfrage nach Pelz. 4) Der Wert der jährlichen Fellproduktion setzte sich nach einer Schätzung für 1961 5) wie folgt zusammen:

Nerze (15 Millionen Stück)	240 Millionen \$
Persianer (9,5 Millionen Stück)	65 Millionen \$
andere Fellarten (ohne Stückzahl)	<u>45 Millionen \$</u>
Wert der jährlichen Fellproduktion insgesamt	350 Millionen \$
	=====

-
- 1) Nestler, Kurt: a.a.O., Seite 26
 - 2) Vergl. Nauen, Otto: Zur Entwicklungsproblematik der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. In: die Bekleidungsindustrie. Herausgeber Dr. Ernst Melzer. Darmstadt 1955, Seite 221
 - 3) Fuchs, Victor R.: The Economics of The Fur Industry. New York 1957, Seite 14
 - 4) Vergl. Nauen, Otto: a.a.O., Seite 221
 - 5) Ohne Verfasser: In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig. Nr. 2/1962, Seite 81

Verursacht durch die beachtliche Steigerung der Nerzproduktion zwischen 1961 und heute ¹⁾ und unter Berücksichtigung des Umstands, daß wertmäßig mindestens die Hälfte der übrigen Fellarten außer Persianer und Nerz von gezüchteten Pelztieren stammen, dürfte der Anteil der Pelztierzucht an der gesamten Weltproduktion von Rauchwaren wertmäßig zwischen 90 und 95 % liegen.

Hinsichtlich der Art der Erzeugung von Rauchwaren gibt es verschiedene Einteilungsgesichtspunkte. So kann man beispielsweise unterscheiden nach der Herkunft von Tieren, "die in freier Wildbahn erlegt oder gefangen werden (Fuchs, Hamster, Marder), von zahmen Haustieren (Lamm, Katze, Ziege) oder eigens ihres Pelzes wegen gezüchteten Tieren (Nerz, Silberfuchs)." ²⁾ In der DDR unterscheidet man ³⁾ zwischen

- a) Aufkommen aus der Edelpelztierzucht,
- b) Aufkommen aus der Schlachtung zur Fleischgewinnung,
- c) Aufkommen aus der Haustierhaltung,
- d) Aufkommen aus Jagd und Fang.

Für die Betrachtung unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten entscheiden wir uns für die Unterscheidung in Erzeugung der Rauchwaren durch Jagd oder Fang (von Pelztieren, die in Fallen gefangen oder gejagt werden) und Erzeugung durch Zucht in verschiedenen Abstufungen. ⁴⁾ Zwischen beiden Erzeugungsarten gibt es Übergangsstadien, auf die in den beiden folgenden Absätzen B II 3 a) und b) hingewiesen werden wird.

-
- 1) Man schätzt die jährliche Nerzproduktion gegenwärtig auf ca. 25 Millionen Felle
 - 2) Meyer, Victor: Die Preisbildung in der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. Berlin/Wien/Leipzig. 1943, Seite 15
 - 3) Vergl. Keil, Horst: a.a.O., Seite 8
 - 4) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 10 f.
Vergl. auch Wieland, Wolfgang: Betriebswirtschaftliche Probleme des manipulierenden Rauchwarenhandels. Diss. Zürich. Winterthur 1963, Seite 6

3) Art der Erzeugung

a) Jagd oder Fang

Bei der Darstellung der Art der Erzeugung von Rauchwaren durch Jagd oder Fang geht es nicht um die Schilderung der dabei angewendeten Methoden, sondern um das Aufzeigen der ökonomisch relevanten Besonderheiten dieser Art der Rauchwarenerzeugung. Das stetige Vordringen der Zivilisation in unerschlossene Gebiete führt immer mehr zur Verringerung des Anfalls an Rauchwaren, die von wildlebenden Pelztieren stammen. ¹⁾ Trotzdem sind auch für den Rauchwarenhandel der Gegenwart die sogenannten Wildfelle noch von großer Bedeutung. Ohne das Vorhandensein von Jagd- und Fangbeschränkungen würden manche Pelztierarten heute bereits vollkommen ausgerottet sein. Da Jäger und Fallensteller ²⁾ so viele Pelztiere wie möglich erlegen wollen, ist die Gefahr der Vernichtung künftiger Angebotsmöglichkeiten gegeben. ³⁾ Durch Wildschutzgesetze hat man versucht, die drohende Ausrottung verschiedener Pelztierarten zu verhindern. ⁴⁾ Die Einhaltung dieser Gesetze durch Jäger und Trapper wird durch die Naturschutz-Behörden kontrolliert. ⁵⁾ Jagd- und Fangbeschränkungen sind jedoch nur schwer zu überwachen. ⁶⁾ Wird dagegen die Jagd auf Pelztiere bzw. das Fallenstellen durch einen Monopolisten ausgeübt, wie es in weiten Teilen Kanadas in den früheren

-
- 1) Mouraviev, N.: in einer Pressekonferenz anlässlich der 50. Leningrader Rauchwarenauktion.
Ohne Verfasser: 50 th Leningrad Fur Auction. In: Fur Review, London, Dezember 1968, Seite 18
Weiss, Francis: Wie sich doch manches ändert. In: Winckelmann Fur Bulletin, Frankfurt, April 1970, S. 15
 - 2) Im weiteren Verlauf dieser Arbeit auch mit dem englischen Ausdruck "Trapper" bezeichnet
 - 3) Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 15
 - 4) Pabst, Fritz: Der Rauchwarenhandel, Diss. Leipzig. Berlin 1902, Seite 16
 - 5) Bachrach, Max: Fur-A practical Treatise. 5. Auflage. New York 1947, Seite 548
 - 6) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 15 f.

Jahrhunderten der Fall war, ¹⁾ kann dieser Jagd und Fang beschränken, um auf lange Sicht einen höchstmöglichen Ertrag sicherzustellen. ²⁾ In der Sowjetunion kann aufgrund der staatlichen Lenkung der Pelztierbestand mit Hilfe genau einzuhaltender Schonzeiten für die verschiedenen Gebiete genau überwacht werden. Etwa 200.000 berufsmäßige Jäger, die 200 genossenschaftlichen oder staatlichen Jagdgruppen in den Taiga-Gebieten des Urals, Sibiriens und des Fernen Ostens angehören, erlegen einen beträchtlichen Teil der Pelztiere, von denen das Rauchwarenangebot der UdSSR stammt. Eine Lizenz ist erforderlich zur Jagd auf Zobel, Marder, Bisam und Otter - das Töten verschiedener besonders seltener Tiere, wie Eisbären und Tiger, ist verboten. ³⁾ Trotz der durch Jagd- und Fangbeschränkungen streng geregelten Jagd auf Pelztiere, die hauptsächlich durch Mitglieder von Kolchosen ⁴⁾ ausgeübt wird, ist die Ausbeute an Rohfellen von wildlebenden Pelztieren in der Sowjetunion doch weiter zurückgegangen. So betrug in den Gebieten der Taiga und Tundra z. B. der Anfall (in Stück) an

	<u>1955</u>	<u>1965</u>
Eichhörnchen (Feh)	2,8 Millionen	1,8 Millionen
Hermelin	1,2 Millionen	0,2 Millionen
Kolinsky	0,2 Millionen	0,1 Millionen
Iltis	1,3 Millionen	0,1 Millionen

-
- 1) Die Hudson's Bay Company hatte wie unter A II 2) dargestellt das Jagd- und Handelsmonopol
 - 2) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 15 f.
Vergl. auch Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 16
Vergl. auch Malbin, Max: Der internationale Rauchwarenhandel vor und nach dem Weltkriege unter besonderer Berücksichtigung Leipzigs. Diss. Leipzig. Oschatz 1927, Seite 23
 - 3) Ohne Verfasser: Russia's Contribution. In: Fur Review, London. Dezember 1968, Seite 44
Vergl. auch Mouraviev, N.: From Russia with Love. In: Fur Review, London, Juni 1967, Seite 32
 - 4) Kolchosen in der UdSSR entsprechen den landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften in der DDR
Fuchs, Victor R.: The Economics of The Fur Industry, New York 1957, Seite 22

Damit lag die Ausbeute weit unter den Erwartungen, was besonders deutlich aus der prozentualen Erfüllung des Fünfjahresplans 1961 - 1965 für Rauchwaren hervorgeht.

Die Erfüllung betrug bei

Hermelin	55,9 %	Eichhörnchen	68,3 %
Kolinsky	63,3 %	Bisam	80,8 %
Iltis	70,2 %	Hase	60,7 %

1)

Noch in den ersten Jahrzehnten dieses Jahrhunderts wandte die Hudson's Bay Company in Kanada eine wirksame Methode zur Schonung der heranwachsenden Jungtiere an. Da der Winter am besten für die Jagd pelztragender Tiere geeignet ist, weil in dieser Jahreszeit das Fell die beste Qualität aufweist, zwang man die Indianer praktisch dazu, im Sommer lange Reisen zu den Handelsniederlassungen zu unternehmen. Dadurch wurde zugleich die Ausübung der Jagd in der Jahreszeit, in der die Felle von geringer Qualität sind, verhindert. ²⁾

Die Jagd und der Fang von Pelztieren in Amerika wird in unterschiedlicher Form betrieben. In Alaska und im nördlichen Kanada, vor allem in den entlegenen Gebieten der Arktis stellt der Pelztierfang für Indianer und Eskimos die Existenzgrundlage dar. ³⁾ Für die Bewohner des Mackenzie-River-Bezirks ist der Biber von gleich großer Bedeutung wie einst der Büffel für die Prärie-Indianer. Er bestimmt ihr ganzes Leben: sein Fleisch ist Hauptnahrungsmittel; sein Fell dient zur Bekleidung und ist zugleich Tauschartikel. ⁴⁾ Ebenso sehr sind die kanadischen Eskimos in der östlichen Arktis Amerikas vom Seehundfang abhängig. ⁵⁾ Auch heute noch wird der größte Teil der Wildfellernte ⁶⁾ von Eingeborenen oder Berufs-

-
- 1) Ohne Verfasser: Die Ausbeute an Fellwerk in der SU. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig Nr. 2/1967, S. 81 nach einem Bericht der Verwaltung für Naturschutz und Jagdwirtschaft beim Ministerium für Landwirtschaft der UdSSR
 - 2) Schooling, William: The Hudson's Bay Company 1670-1920. London 1920, Seite 32
 - 3) Consiglio, Michael: The Auction Market of Montreal. In: Fur Review, London. Mai 1965, Seite 76
 - 4) Schooling, William: a.a.O., Seite 49
 - 5) Ohne Verfasser: Sealskins and the Eskimo Economy. In: Fur Review, London. Februar 1968, Seite 38
 - 6) Anmerkung des Verfassers: man spricht von "Fellernte", wodurch der rhythmische, saisonmäßige Charakter der Rohfellgewinnung deutlich gemacht wird

trappern eingebracht. ¹⁾ In Kanada werden die Jagdbezirke vielfach als persönliches Eigentum angesehen, das vom Vater auf den Sohn vererbt wird. ²⁾ Bei den berufsmäßigen Fallenstellern unterscheidet man zwei Klassen: lizenzierte Trapper und Pächter. Eine Lizenz ist in den meisten Staaten der USA für das Fallenstellen auf Staatsländereien erforderlich. Trapper brauchen jedoch vielfach auch dann eine Lizenz, wenn ein privater Grundstückseigentümer die Erlaubnis zum Fallenstellen erteilt hat. Es können Ländereien an Trapper oder Trapper-Vereinigungen verpachtet werden. Durch den Pachtvertrag erwerben diese das Recht, in einem bestimmten Zeitraum Fallen aufzustellen und die Felle zum eigenen Gebrauch zu behalten oder zu verkaufen. Die Pächter haben die Möglichkeit, das Fangrecht selbst auszuüben. Bei sehr großen Gebieten kann unterverpachtet werden. Dabei arbeiten die Unterpächter häufig auf der Basis, daß sie den Pachtzins durch die Ablieferung von Fellen an den Verpächter bezahlen. ³⁾ In den USA und in Kanada hat die Mehrzahl der Trapper sogenannte "Registered Traplins" - das sind Gebiete, die zu ihrer ausschließlichen Nutzung zur Verfügung stehen - , für die eine bestimmte Fangquote festgesetzt ist. ⁴⁾ Diese vom Landwirtschaftsministerium festgesetzte Quote ist gewöhnlich größer als der tatsächliche Fang. Von Jahr zu Jahr sinkt der Anteil der Leute, die das Fallenstellen berufsmäßig ausüben. Die fortschreitende Industrialisierung Kanadas führt dazu, daß viele ungelernte Arbeiter, die früher als Trapper tätig waren, gutbezahlte Arbeit finden, so daß sie wenig Interesse an ihrer bisherigen Beschäftigung haben. ⁵⁾ Das Fallenstellen steht heute auch in Kon-

-
- 1) Vergl. Franke, Andreas: Der internationale Pelzmarkt. Diplom-Arbeit Innsbruck 1967. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. August 1968, Seite 52
 - 2) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 22
 - 3) Bachrach, Max: Fur - A practical Treatise. 5. Auflage. New York 1947, Seite 547 ff.
 - 4) Vergl. Russell, Walter: Tales from a Trapper's Note Book. In: Fur Review, London. Dezember 1966, Seite 78 ff.
 - 5) Ohne Verfasser: The Progress of Beaver. In: Fur Review, London. Februar 1968, Seite 40

kurrenz mit der Suche nach Mineralien, nach Erzen, was für die früheren Trapper oft lohnender ist als der Ertrag aus dem Verkauf von Pelztierfellen. ¹⁾ Dabei ist heute die Pelztierjagd längst nicht mehr mit so vielen Entbehrungen verbunden wie früher. Hundeschlitten werden nur noch für kürzere Fahrten benutzt. Auch die Indianer wollen keinen Packsack mehr tragen, sondern legen den Weg vom Fanggebiet zur Rohfell-Sammelstelle mit dem Flugzeug zurück. ²⁾

Vielfach dienen heute auch Hubschrauber den Fallenstellern und Pelztierjägern zur Überwindung größerer Entfernungen. ³⁾

Schon in den zwanziger Jahren dieses Jahrhunderts führte Brass ⁴⁾ aus, daß das Fallenstellen mehr und mehr nebenberuflich - von Farmern, Fischern und Kräutersammlern - betrieben werde. "Der natürliche Rhythmus der Tierwelt überschneidet sich mit dem jährlichen Arbeitsrhythmus des Menschen, und so ist der Trapperberuf für die meisten Trapper nur deshalb lohnend, weil sie in den Zeiten wenig zu tun haben, in welchen die Felle die beste Qualität aufweisen." ⁵⁾ In den USA beteiligen sich über eine Million Personen am Fang von Pelztieren. ⁶⁾ Der größte Teil hiervon betreibt die Jagd und den Fang von Pelztieren nebenberuflich. Dies geht aus einer Studie über den Pelztierfang im US-Bundesstaat Colorado hervor, ⁷⁾ in dem nur 1 % berufsmäßige Trapper registriert waren. Wie die gleiche Untersuchung feststellt, jagten nur 45,7 % der Trapper Colorados aus Erwerbsgründen, während mehr als die Hälfte aller Trapper die Pelztierjagd als Sport oder Freizeitbeschäftigung ansahen. Für diese Trapper spielt auch das

1) Jacobs, Rudolf: Der Bärenjäger im Schaukelstuhl. In: Chic, Köln. Nr. 8/1970, Seite 14

2) Derselbe: a.a.O., Seite 14

3) Ohne Verfasser: Sakhalin. In: Fur Review, London. Februar 1967, Seite 52
Vergl. auch ohne Verfasser: Canadian Beaver Reserves. In: Fur Review, London. Dezember 1966, Seite 63

4) Brass, Emil: Aus dem Reich der Pelze. 2. Auflage. Berlin 1925, Seite 360

5) Franke, Andreas: a.a.O., In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, August 1968, Seite 50 und 52

6) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 3

7) Yaeger, Denney, Hammit: Survey of the Colorado Fur Resources. Seite 12 f. zitiert bei Fuchs, Victor R.: a.a.O. Seite 12 ff.

Einkommen aus dem Fang von Pelztieren nur eine untergeordnete Rolle. ¹⁾

Es gibt weder genaue Statistiken über die Weltproduktion an Rauchwaren, noch über die Rohfellbestände. Die mangelnde Information trägt zu den häufigen starken Preisschwankungen im Rauchwarenmarkt bei. Dabei wird die Rauchwarenwirtschaft ständig hin- und hergerissen zwischen der Sorge um Knappheit und der Sorge um Überproduktion. ²⁾ Die Veröffentlichungen über die Rohfellernten, d. h. den Anfall roher Felle, beruhten in der Vergangenheit weitgehend auf Schätzungen. Auch heute werden jeweils nur Angaben über Quantitäten aus Teilbereichen der Rauchwarenproduktion bekannt. Ein besonders großer Unsicherheitsfaktor ist die Rauchwarenproduktion der UdSSR und der Volksrepublik China. Aus diesen beiden hauptsächlichen Ursprungsländern von Rauchwaren ist statistisches Material, das mit amerikanischem und europäischem Zahlenmaterial verglichen werden könnte, nicht zu erlangen. Dabei sind auch die Produktionsstatistiken für Rauchwaren aus dem USA keineswegs lückenlos. So gelten beispielsweise die Unterlagen über Pelze und Felle im "Report of the President's Policy Commission" als "schwächstes Element der Rohstoffziffern der Kommission." ³⁾ In neuerer Zeit hat Franke ⁴⁾ Tabellen und Übersichten über die Rauchwarenproduktion der Welt erstellt, von denen er glaubt, versichern zu können, daß das Verhältnis der einzelnen Faktoren zueinander im Großen und Ganzen richtig dargestellt ist und die Wirklichkeit wiedergibt. Wesentlicher als eine zahlenmäßig genaue statistische Darstellung erscheint uns im Rahmen dieser Untersuchung das Aufzeigen der Tendenz in der Rauchwarenproduktion der Welt.

-
- 1) Vergl. auch Ransom, E. T.: World Fur Production and Trade. In: Foreign Agriculture. Washington, Dezember 1950, S. 272
 - 2) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 17
Vergl. auch Franke, Andreas: a.a.O., In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Juli 1968, Seite 52
 - 3) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 17
 - 4) Franke, Andreas: a.a.O. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Juli und August 1968

Das jährliche Wildwarenangebot unterliegt großen quantitativen Schwankungen. So sank beispielsweise der Anfall von Blau- und Weißfuchsfellen aus Alaska im Jahre 1966 um 25 % gegenüber 1965. Aus dem Jahresbericht des Washington Interior Department über "The U.S.A. Fur Catch for 1966" ¹⁾ geht hervor, daß sich die Ernte verschiedener Rohfellarten im Jahre 1966 im Vergleich mit 1965 wie folgt verhielt:

Dachs	./.	23 %	Marder	./.	16 %
Biber	+	14 %	Wildnerz	./.	19 %
Fuchs	+	12 %	Nutria	- ./.	20 %
Luchs	+	34 %	Opossum	./.	18 %
Wiesel	./.	27 %	Otter	+./.	0 %
Waschbär	./.	3 %	Skunks	./.	8 %

Bei der Darstellung der Angebotselastizität bei Rauchwaren in Absatz B II 4, dieser Arbeit werden wir uns mit den Ursachen des ungleichmäßigen Rohfellanfalls und dessen Auswirkungen auf die Rauchwarenwirtschaft eingehend zu beschäftigen haben.

Außer den Maßnahmen zur Erhaltung des Pelztierbestands durch die Einführung von Schonzeiten und die Festsetzung von Jagd- und Fangquoten sind für die Rauchwarenwirtschaft vor allem die Fangbeschränkungen wesentlich, die durch internationale Abkommen die Ausrottung ganzer Tiergattungen verhindert haben.

Das älteste und dauerhafteste Abkommen war eine Vereinbarung über die Erhaltung der Robben und See-Ottern im Nordpazifik zwischen den USA, Großbritannien, Rußland und Japan. Das Abkommen - die North Pacific Sealing Convention - wurde 1911 geschlossen und hatte eine Gültigkeit von zunächst dreißig Jahren. Durch das Abkommen wurde

1) Ohne Verfasser: 1966 U.S.A. Wild Fur Catch. In: Fur Review, London, Dezember 1967, Seite 26

der Robbenfang im offenen Meer einer strengen Kontrolle unterworfen. Die Regierung der USA monopolisierte den Robbenfang auf den Pribiloff-Inseln, dem Hauptpaarungszentrum der Robben, und teilte die Ausbeute an Fellen mit Kanada und Japan. Rußland und Japan trafen untereinander eine ähnliche Vereinbarung für den Fang auf den Commander- und Robbeninseln. Diese Maßnahmen waren so wirksam, daß sich die Robbenherden allgemein erholten und auf den Pribiloff-Inseln zwischen 1912 und 1941 auf das Zehnfache stiegen. 1940 gab Japan zu verstehen, daß es die Vereinbarung lösen wolle, weil sich die Robbenherden so stark vermehrt hätten, daß sie den Fischfang beeinträchtigten. Kurz vor dem Kriegseintritt der USA lief das Abkommen ab. Während des Krieges wurde es durch ein vorläufiges Abkommen zwischen den USA und Kanada erneuert.¹⁾ Fuchs²⁾ spricht in diesem Zusammenhang von einer bemerkenswerten Ausnahme im sich ständig verringernden Anfall von Wildfellen. Er weist aber gleichzeitig darauf hin, daß diese Regulierungsmaßnahmen nicht auf Initiative der Rauchwarenwirtschaft zustandegekommen seien, wenngleich sie sich auch zu beträchtlichem Nutzen für diese ausgewirkt hätten.³⁾ Gegenwärtig ist der Robbenfang durch die North Pacific Fur Seal Convention aus dem Jahre 1957 geregelt. Nach diesem Abkommen erhalten Kanada und Japan je 15 % der Robbenernte von den Pribiloff-Inseln und weitere 15 % vom Fang durch die UdSSR aus den kleineren Herden auf den sowjetischen Inseln.⁴⁾ Der Fang von See-Ottern war durch eine Klausel des Robben-Abkommens von 1911 verboten worden. Durch diese völlige

-
- 1) Schöllhorn, Johann: Internationale Rohstoffregulierungen. In: Schriftenreihe des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung. Nr.26, Berlin-München 1955, Seite 79
 - 2) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 17
 - 3) Vergl. auch Schöps, Paul: Die Weltbestände an Robben. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig Nr. 4/1968/69, Seite 14 ff. insbesondere Seite 17
 - 4) Ohne Verfasser: The Fur Industry in Alaska. 1) Fur Seals. In: Fur Review, London, April 1967, Seite 54 f.

Schonung wuchsen die See-Otter-Herden in den Gewässern um Alaska bis zum Jahre 1967 wieder auf etwa 30.000 an, so daß die Jagd auf diese Pelztierart in beschränktem Umfang wieder aufgenommen werden konnte. Im Januar 1968 kamen die ersten 1.000 See-Otterfelle seit 1911 in Seattle/USA zur Versteigerung. ¹⁾ Die Jagd von im Meere lebenden Pelztieren unterscheidet sich von der Rohfellgewinnung durch Jagd oder Fang auf dem Lande wildlebender Pelztiere nicht allein dadurch, daß sie nicht von einzelnen Jägern oder Trappern ausgeübt wird, sondern von Fangexpeditionen, zu deren Durchführung große Investitionen und eine lange Vorbereitungszeit erforderlich sind. Bei dieser organisierten Art des Pelztierfanges muß man die Zeit der Ausrüstung der Fangschiffe in die Produktionszeit mit einbeziehen. Neben den Robben und See-Ottern sind als im Meere lebende Pelztiere die Seehunde von Bedeutung. Die Ausübung der Jagd erfolgt als Küstenfang und Hochseefang. Die Fellausbeute aus dem Küstenfang, der vorwiegend in der Eskimo Bay und an den Küsten von Labrador (Westatlantik) betrieben wird, ist verhältnismäßig klein. Für die Versorgung des Weltrauchwarenmarkts mit Seehundfellen kommt dem Hochseefang weit größere Bedeutung zu. ²⁾ Am Seehundfang beteiligt sind hauptsächlich Norwegen, die Sowjetunion und Kanada. Nach Angaben norwegischer Experten im August 1966 ³⁾ wird die Seehundjagd im östlichen Eismeer von sechs, im westlichen Eismeer von vierundvierzig und bei Neufundland von zwölf bis vierzehn norwegischen Schiffen ausge-

-
- 1) Ohne Verfasser: Sakhalin. a.a.O., Seite 52
Ohne Verfasser: The Fur Industry in Alaska. 2) The Sea Otter. In: Fur Review, London, Mai 1967, Seite 45
Vania of Juneau, John: Sea Otter Sale scheduled for next January. In: Fur Review, London, September 1967. S. 16
Anzeige von The Seattle Fur Exchange, Seattle. In: Fur Review. London. Dezember 1967, Seite 41
 - 2) Schöps, Paul: Jagd und Fang der Seehunde. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 6/1966, Seite 242 f.
 - 3) Vergl. Schöps, Paul: a.a.O., Seite 246 f.

übt. Sieben bis zehn große kanadische Fangschiffe mit einer Besatzung von insgesamt 300 bis 400 Männern bringen den größeren Teil der kanadischen Seehundernte ein.¹⁾ Hinsichtlich der Sowjetunion konnten keine Angaben über die Größe der Seehundfangflotte beigebracht werden. Bei der Darstellung der Formen des Rohfellhandels in Absatz C II 2) wird von der Bedeutung der Firma Rieber, Oslo, für den Handel mit Seehundfellen zu sprechen sein. Diese Firma unterhält eine eigene Seehundfangflotte, die im Jahre 1964 die Mehrzahl der etwa 250.000 von norwegischen Schiffen aus erlegten Seehunde aufbrachte. Die Firma Rieber ist eine der wenigen Firmen der Rauchwarenwirtschaft, die direkt auf die Produktion von Rauchwaren Einfluß nimmt.²⁾ In den Gewässern Alaskas werden Seehunde nicht allein zur Rauchwarenproduktion erlegt, sondern zur Erlangung der Abschußprämie, da Seehunde die Lachsfischerei schädigen.³⁾ Die Erhaltung der Seehunde ist durch internationale Verträge geregelt. So besteht ein Abkommen zwischen Norwegen und der UdSSR aus dem Jahre 1957 sowie eine Vereinbarung zwischen beiden Ländern aus dem Jahre 1966, den Fang von Grönland-Seehunden für fünf Jahre zu unterlassen.⁴⁾ Zwischen Kanada und Norwegen ist eine Vereinbarung zustande gekommen, die mit Beginn des Jahres 1971 den gesamten Seehundfang der ICNAF, d. h. der Internationalen Konferenz für den Nordatlantik-Fischfang, unterordnet. Die Fangzeit für 1970 wurde zwischen den Fischereiministerien Kanadas und Norwegens für die Zeit vom 22. März bis einschließlich 29. April festgesetzt. Durch den späteren Jagdbeginn wollte man das Erlegen der sogenannten Whitecoats - das sind neu-

1) Kanadische Botschaft in London: Atlantic Coast Sealing. In: Fur Review, London. Dezember 1969, Seite 48 f.

2) Sharp, Ivy M.: The Rieber Seal Saga. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 32 ff.

3) Ohne Verfasser: The Fur Industry in Alaska. 3) The Hair Seal. In: Fur Review, London. Mai 1967, Seite 45 und 48

4) Franke, Andreas: a.a.O., Die Pelzwirtschaft. August 1968, Seite 52

geborene Seehunde - verhindern. ¹⁾ In jüngster Zeit sind Bestrebungen im Gange, Tiere, die von der Ausrottung bedroht sind, durch internationale Schutzmaßnahmen zu erhalten. Im September 1969 entstand ein Konventionsentwurf in Genf, der in Anhang II eine Art "Schwarze Liste" der besonders bedrohten Tiere und in Anhang III eine Art "Graue Liste" der Lebewesen, bei denen strengere Kontrollen angebracht erscheinen, enthält. Für die Rauchwarenwirtschaft von Bedeutung sind auf der "Schwarzen Liste" die sogenannten Giant-Ottern (auch Ariranhas) und Schneeleoparden, auf der "Grauen Liste" Ottern, Seehunde und gefleckte Wildkatzen - insbesondere Leoparden. Dieser Entwurf sieht die Einführung von Kontingenten vor, und zwar nicht nur in den pelzproduzierenden Ländern in Form von Exportbeschränkungen, sondern auch in den Verbraucherländern in Form von Importbeschränkungen. ²⁾ Am 20. April 1970 faßte die ADEPE ³⁾ eine Resolution, zu der die Mitgliederversammlung des Verbandes der deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft am 4. Juni 1970 in Frankfurt eine einstimmige EntschlieÙung verabschiedete. Darin werden alle Maßnahmen, die geeignet sind, die Ausrottung gefährdeter Wildarten zu verhindern, befürwortet und unterstützt. Die International Fur Trade Federation, London, wurde darin gebeten:

- 1) Herrn Prof. Dr. B. Grzimek für eine internationale Zusammenarbeit im Rahmen der IFTF ⁴⁾ zu gewinnen,
- 2) auf wissenschaftlicher Grundlage zu klären, welche Pelztierarten von einer Ausrottung bedroht sind,

-
- 1) Davis, Jack: Canada will ban the hunting of "Whitecoats" (Baby Seals) in 1970. In: Fur Review, London. Dezember 1969, Seite 46
Davis, Jack: Seal Cull Delayed. In: Fur Review, London. März 1970, Seite 66
Ohne Verfasser: A better deal for seal (gemeinsame Pressemitteilung der Fischereiministerien Kanadas und Norwegens In: Fur Weekly News, London. 25.4.1970, Seite 7
 - 2) Ohne Verfasser: Gefährdetes Tierleben. In: Winckelmann Pelzmarkt. Frankfurt Nr. 25, 10.4.1970, Seite 4
 - 3) Arbeitsgemeinschaft der Pelzwirtschaft, die sich aus dem Verband der deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft und dem Zentralverband des Kürschnerhandwerks zusammensetzt
 - 4) International Fur Trade Federation

- 3) den Mitgliedsverbänden vorzuschlagen, welche internationalen Maßnahmen zur Erhaltung dieser Tierarten geeignet sind,
- 4) in dieser Angelegenheit mit den internationalen Tierschutzverbänden zusammenzuarbeiten.

In einer Diskussion auf dieser Mitgliederversammlung waren sich alle Sprecher darüber einig, daß die Rauchwarenbranche auf internationaler Ebene zur Erhaltung bedrohter Pelztiere beitragen müsse. Außerdem wolle man die interessanten Felle von wildlebenden Pelztieren nicht endgültig aus der Angebotspalette verschwinden sehen. ¹⁾ Am 3. August 1970 trat in den USA ein Gesetz in Kraft, aufgrund dessen Einfuhrverbote für bestimmte Wildfellarten und strenge Beschränkungen für eine Reihe anderer Wildfellarten ausgesprochen werden. ²⁾ Die Internationale Fur Trade Federation empfiehlt ihren Mitgliedern ³⁾ den freiwilligen völligen Verzicht auf den Handel mit den Fellen von fünf schwer bedrohten Tierarten (La Plata Otter, Giant Otter, Nebelpanther, Tiger und Schneeleopard) und einen dreijährigen Verzicht auf den Handel mit Fellen von Leoparden und Geparden. Eine entsprechende Vereinbarung kam im August in London zwischen der I.F.T.F. und Vertretern der International Union for Conservation of Nature and Natural Resources (I.U.C.N) bzw. deren Survival Service Commission zustande. Beide Verbände untersuchen gemeinsam, inwieweit etwa auch die südamerikanischen Wildkatzenarten Jaguar und Ozelot von der Ausrottung bedroht sind. ⁴⁾

-
- 1) Offizieller Bericht über die Mitgliederversammlung des Verbandes der deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft am 4. Juni 1970 in Frankfurt. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Nr. 6/1970
 - 2) Ohne Verfasser: For Endangered Species. In: Fur Market Review, London. Nr. 41, 7. Juli 1970, Seite 2
Vergl. auch ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. September 1970, Seite 19
 - 3) Mitglieder der I.F.T.F. sind die Rauchwarenverbände der verschiedenen Länder
 - 4) Ohne Verfasser: Fur Trade bans Commerce in Skins of seven endangered Animals. In: Fur Review, London. November 1970, Seite 18 f.

Im Einklang mit diesen weltweiten Bestrebungen, das Fortbestehen bestimmter wildlebender Pelztierarten sicherzustellen, stehen die verschiedenen Hegevorschriften der Sowjetregierung für sibirische Zobel ¹⁾ und die strengen Hegeordnungen für kanadische Biber, die zuerst in der Provinz Quebec eingeführt wurden. ²⁾ Die Hege - gelegentlich auch als Freilandzucht bezeichnet - von Bibern begann in Kanada im Jahre 1932. ³⁾ Damals wurde auf einer Fläche von 7.540 Quadratmeilen das erste Biber-Reservat Rupert House errichtet. Bis 1955 legte man insgesamt zwölf Biber-Reservate an, die eine Gesamtfläche von 327.440 Quadratmeilen umfassen. Jedes Reservat ist in Jagdbezirke eingeteilt, die vom Vater auf den Sohn vererbt werden. Ein jährliches Inventarverzeichnis ist zu erstellen, in dem die Biberkolonien und deren genaue Lage aufgezeichnet sind. Mancher Trapper hat bis zu 300 Biberkolonien zu kontrollieren. ⁴⁾ Als Ergebnis dieser organisierten Hege in Verbindung mit kontrolliertem Fang ist der Biberbestand Kanadas gegenwärtig größer als zu irgendeinem anderen Zeitpunkt dieses Jahrhunderts. ⁵⁾ Um 1930 war der Biberbestand Kanadas auf etwa 20.000 abgesunken. ⁶⁾ Der Erfolg der geradezu zuchtähnlichen Hege für Biber in Kanada ist aus den Fangzahlen der Fangsaisons 1962/63 bis 1966/67 zu erkennen.

<u>Saison</u>	<u>Anzahl der Felle</u>
1962/63	436.780
1963/64	463.837
1964/65	415.261
1965/66	372.635
1966/67	371.533

7)

- 1) Vergl. Brass, Emil: a.a.O., Seite 573
- 2) Vergl. Franke, Andreas: a.a.O. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. August 1968, Seite 52
- 3) Vergl. ohne Verfasser: The Progress of Beaver. In: Fur Review, London. Februar 1968, Seite 40
- 4) Tremblay J. A.: Canadian Beaver Reserves. In: Fur Review, London. Dezember 1966, Seite 60 und 63
- 5) Ohne Verfasser: Canadian Beaver. In: Fur Review, London. September 1969, Seite 52
- 6) Ohne Verfasser: The Progress of Beaver. a.a.O., Seite 40
- 7) Ohne Verfasser: Canadian Beaver. In: Fur Review, London. September 1969, Seite 57

Bei der Gewinnung der Biberfelle aus den kanadischen Biber-Reservaten haben wir es eindeutig mit der Übergangsform von der Produktion von Rauchwaren durch Jagd oder Fang zur Produktion von Rauchwaren durch Zucht zu tun. Die Form der Hege von wildlebenden Pelztieren bzw. deren Ansiedlung in Gegenden außerhalb ihres natürlichen Lebensbereichs wollen wir bei der Darstellung der Erzeugung von Rauchwaren durch Zucht im folgenden Kapitel noch eingehender untersuchen.

b) Zucht

Die Erzeugung von Rauchwaren durch Zucht spielt für die Rauchwarenwirtschaft der Gegenwart eine weit größere Rolle als Jagd oder Fang. Wir unterscheiden bei der Rauchwarenproduktion durch Zucht zwischen

1) Edelpelztierzucht - auch reine Pelztierzucht ¹⁾ genannt -

2) Haustierzucht - im wesentlichen in Form der Herdenzucht betrieben. ²⁾

"Die Pelztierzucht, planmäßig und mit der Absicht auf wirtschaftliche Erzeugung von Edelpelzen betrieben, ist noch recht jungen Datums." ³⁾ Lomer, ⁴⁾ Verfasser eines 1864 erschienenen Rauchwaren-Fachbuches, kannte das Phänomen "Zucht" noch gar nicht. Ebensowenig wird die Zucht als Erzeugungsart von Rauchwaren von Pabst in dessen im Jahre 1902 veröffentlichten Dissertation über den Rauchwarenhandel ⁵⁾ erwähnt. Erst in den zwanziger Jahren dieses Jahrhunderts erkannte man die Bedeutung der Pelztierzucht. ⁶⁾ Bereits um 1835 betrieb die Russisch-Amerikanische Kompagnie die Züchtung von Blaufüchsen. Auf der Aru-lia-Insel war eine Anzahl dieser Tiere ausgesetzt worden, die sich praktisch in Form der Hege- oder Freilandzucht vermehrten. ⁷⁾ Im Jahre 1873 wurde in Verona/USA die

-
- 1) Vergl. Franke, Andreas: a.a.O., In: Die Pelzwirtschaft. August 1968, Seite 52. "reine Pelztierzucht" hier bringt nur das Rohfell den Ertrag
 - 2) Wie in Absatz B II 2) dargestellt, steht hier das Problem der Kuppelproduktion im Vordergrund, da neben den Rohfellen auch andere Kuppelprodukte Ertrag bringen
 - 3) Schmidt, Fritz: Die Pelztierzucht. In: Der Kürschner. 2. Auflage, Köln 1956, Seite 259
 - 4) Lomer, Heinrich: Der Rauchwarenhandel. Leipzig 1864
 - 5) Pabst, Fritz: Der Rauchwarenhandel. Diss. Leipzig. Berlin 1902
 - 6) Vergl. Laut, Agnes C.: The Fur Trade of America. New York 1921, Seite 50
Vergl. auch Brass, Emil: Aus dem Reiche der Pelze. 2. Auflage, Berlin 1925, Seite 382 und 604
 - 7) Brass, Emil: a.a.O., Seite 226 f.

erste Nerzfarm errichtet. ¹⁾

aa) Silberfuchszucht

Abgesehen von diesen frühen Zuchtversuchen, die von geringer wirtschaftlicher Bedeutung waren, nahm die Zucht des nordamerikanischen Silberfuchses - als erster und ältester und seiner Verbreitung nach jahrzehntelang bedeutendster Zweig der Zucht - ihren Ausgang in Kanada. ²⁾ 1894 gilt als "Geburtsjahr" der Silberfuchs- und damit der Pelztierzucht überhaupt. In diesem Jahr errichteten zwei Kanadier auf einer der im St.-Lorenz-Strom gelegenen Prinz-Edward-Inseln einen Zuchtbetrieb. Es ist bezeichnend für die damalige Lage, daß der Gedanke an eine solche Zucht, also an die gewissermaßen künstliche Gewinnung von Rauchwaren, gerade im Lager der Trapper und Pelztierjäger aufkam, d. h. in den Kreisen, die durch die fortschreitende Verminderung der Pelztierbestände in freier Wildbahn mit am stärksten betroffen waren. ³⁾

Ein weiterer Gesichtspunkt, der die Gründung von Silberfuchsfarmen begünstigte, war die Möglichkeit der Erzielung sehr hoher Preise. Hatte man die ersten Silberfuchszüchter anfänglich verspottet, so fand ihr Beispiel dann viele Nachahmer, als nach Überwindung der Anfangsschwierigkeiten gute Resultate erzielt wurden. Zu Beginn dieses Jahrhunderts bestanden bereits mehr als zwanzig Silberfuchsfarmen auf den Prinz-Edward-Inseln. Von hier aus dehnte sich die Zucht, die sich als sehr lohnend erwies, über Kanada und die USA aus. ⁴⁾ Ende 1933 bestanden in Kanada 5507 Fuchsfarmen gegenüber 5.219 Ende 1932. Auf diesen Farmen wurden 1932 114.161 und 1933 124.231 Silberfuchse geboren. ⁵⁾ In den dreißiger Jahren dieses Jahrhunderts dominierte die Silberfuchs-Zucht uneingeschränkt - alle anderen Pelztierzuchten waren noch in den Anfängen. ⁶⁾ Man stellte damals die Frage, ob durch

1) Brass, Emil: a.a.O., Seite 604

2) Vergl. Schmidt, Fritz: a.a.O., Seite 259

3) Vergl. Schmidt, Fritz: a.a.O., Seite 259

Vergl. auch Brass, Emil: a.a.O., Seite 382

4) Brass, Emil: a.a.O., Seite 382 ff.

5) Ohne Verfasser: Die Entwicklung der Pelztierzucht in Kanada. In: Der Rauchwarenmarkt, Leipzig. Nr. 56, 20.7.1935 Seite 1 f.

6) Schöps, Paul: Pelztierzucht und Farmfellproduktion. In: Der Rauchwarenmarkt, Leipzig. Nr. 53, 3.5.1930, Seite 1 f.

die "künstliche" Zucht die Gefahr der Entwertung der Pelze entstehe. Man glaubte, dies verneinen zu können, insbesondere deshalb, weil man annahm, daß noch Jahre vergehen würden, bevor das Angebot der Farmen an "Kulturfellen" auf das Gesamtangebot einen größeren Einfluß würde gewinnen können. ¹⁾ Im Jahre 1914 wurde das erste Silberfuchs-Zuchtpaar aus Kanada nach Norwegen eingeführt. Man erkannte erst nach den Rückschlägen, die die Rauchwarenbranche im Jahre 1929 erlitt, die Wichtigkeit reinrassiger Zuchtbestände und merzte bei den Farmen, die Mitglieder der Vereinigung norwegischer Silberfuchszüchter waren, alle Zuchttiere aus, die nicht den festgesetzten Qualitätsanforderungen entsprachen. ²⁾ In den dreißiger Jahren belief sich die Weltproduktion an Silberfuchsen auf etwa 1.300.000 Stück. ³⁾ Den Höhepunkt erreichte die Silberfuchszucht 1939/40. Damals wurden beispielsweise in Norwegen 374.616 Silberfuchse gepelzt; es gab große Zuchten in Kanada, den USA, Skandinavien und Deutschland. Mit dem 2. Weltkrieg ging die Blütezeit der Silberfuchszucht zu Ende. Auch nach dem Kriege war wegen des Übergangs zu flachhaarigen Fellen kein modisches Interesse mehr für Silberfuchse vorhanden. ⁴⁾ In Kanada bestanden 1958 nur noch fünfundvierzig Silberfuchszuchten. ⁵⁾ Lediglich in der Sowjetunion hatte man die Silberfuchszucht in größerem Umfang weiterbetrieben. So betrug die sowjetische Silberfuchsernte 1955 103.721 Stück, während sie im Jahre 1960 auf 289.838 Stück gestiegen war. ⁶⁾ Es ist nicht zutreffend, wenn Franke ⁷⁾

-
- 1) Schmidt, Walter: Werden durch künstliche Zucht Pelze entwertet? In: Die Pelzkonfektion (Beiblatt zum "Rauchwarenmarkt"), Leipzig Nr. 9. 25.7.1931, Seite 1 ff.
 - 2) Ohne Verfasser: Oslo Fur Auctions. In: Fur Review, London. Mai 1965, Seite 37
Vergl. auch Sharp, Ivy M.: The Pride of Oslo. In: Fur Review, London. Januar 1969, Seite 24
 - 3) Papert Reuben: A Viewpoint from New York. In: Fur Review, London. April 1967, Seite 36
Vergl. auch Schmidt, Fritz: Die Pelztierzucht. a.a.O. S. 26
 - 4) Franke, Andreas: a.a.O., In: Die Pelzwirtschaft. Juli 1968 Seite 57
 - 5) Ohne Verfasser: Silberfuchszucht in Kanada. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 5/1958, Seite 230
 - 6) Schöps, Paul: Die Pelztierfauna der Sowjetunion. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig Nr. 6/1966, Seite 258
 - 7) Franke, Andreas: a.a.O., Seite 57

hierfür die planwirtschaftlich bedingte Unbeweglichkeit der UdSSR verantwortlich macht. Die hohen Silberfuchs-Produktionszahlen der Sowjetunion sind vielmehr ein Beweis dafür, daß der größte Teil der Silberfuchsproduktion im Inland zum Eigenverbrauch verbleibt, da beispielsweise 1965 nur 2-3000 Silberfuchsfelle exportiert wurden.¹⁾ Im Jahre 1970 hat die Mode das Silberfuchsfell wieder entdeckt. Es erscheint jedoch fraglich, ob aufgrund der Erfahrungen viele Züchter bereit sein werden, Silberfuchsfarmen einzurichten oder die bestehenden Farmen zu vergrößern.

bb) Blaufuchszucht

Neben dem Silberfuchs wurde auch der Blaufuchs zur Rohfellgewinnung in Farmen gezüchtet. Im Jahre 1930 wurden norwegische Blaufüchse mit Blaufüchsen aus Alaska und Grönland gekreuzt. Bereits 1935 unterschied sich das Ergebnis der norwegischen Zucht qualitativ kaum mehr von Wildfellen aus Alaska.²⁾ Dadurch wurde die Beschaffung von Blaufuchsfellen aus freier Wildbahn uninteressant und ging immer mehr zurück.³⁾ Die Fuchszucht - wie jede andere Pelztierzucht - entwickelte sich von der Zucht von lebenden Zuchttieren zur Zucht zum Zwecke der Gewinnung von Rohfellen.⁴⁾ Auch die Blaufuchszucht war im Zuge der Abkehr von langhaarigen Fellen zurückgegangen. Erst seit etwa 1960 hat die Blaufuchszucht wieder zugenommen. Das Hauptangebot an Blaufuchsfellen stammt gegenwärtig aus Norwegen, der UdSSR und Polen,⁵⁾ das durch Zuchtwahl und stetige Zuchtverbesserungen nahezu die Qualität norwegischer Blaufüchse⁶⁾ erreicht. Die polnische Blaufuchsernte des Jahres 1966 belief

1) Ohne Verfasser: In: Fur Weekly News, London, 26.6.1965

2) Ohne Verfasser: Oslo Fur Auctions. a.a.O., Seite 37

3) Nauen, Otto: Zur Entwicklungsproblematik der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. In: die bekleidungsindustrie. Darmstadt 1955, Seite 220

4) Ohne Verfasser: Oslo Fur Auctions. a.a.O., Seite 37

5) Vergl. Franke, Andreas: a.a.O., Seite 57

6) Anmerkung des Verfassers: norwegische Blaufüchse gelten als die besten Blaufüchse

sich auf ca. 175.000 Felle. ¹⁾ Ein Phänomen, das wir bei der Darstellung der Nerzzucht eingehend betrachten wollen, trat auch bereits bei der Fuchszucht auf: Die Erzielung neuer Fellfarben durch Kreuzungsreihen. So hat die unter dem Namen Fromm Brothers bekannte, sehr leistungsfähige Züchtergruppe in den USA einen goldgelben Fuchs gezüchtet, dem man den Namen "Golden Glory" gegeben hat. ²⁾ In acht Fuchsgenerationen dauerte es elf Jahre bis das durch zufällige Geburt eines goldgelben Fuchses gegebene Zuchtziel erreicht werden konnte. Die Weiterentwicklung des "Golden Glory"-Fuchses zum noch wertvolleren "Golden Amber" - bzw. "Mauve Amber"-Fuchs nahm eine Zuchtzeit von insgesamt siebenundzwanzig Jahren in Anspruch. ³⁾ Die Fuchszucht wird hauptsächlich in Form der Gehegezucht betrieben. Dabei wurden die ersten Erfahrungen hinsichtlich der Hege, Fütterung, Zuchtauslese und Kreuzung gesammelt, deren Ergebnisse in der weiteren Fortführung der Pelztierzucht heute auch bei der Zucht anderer Pelztiere - insbesondere der Nerze - Anwendung gefunden haben. So ist z. B. die kühle und luftige Unterbringung der Zuchttiere ein Erfordernis der Pelztierzucht. In dieser Hinsicht genießen die nordamerikanischen und skandinavischen Farmen den Vorteil naturbedingt günstiger klimatischer Verhältnisse. In Mitteleuropa sind die Voraussetzungen hierfür weniger günstig. Durch mangelnde Kältereize wird die biologische Leistungsfähigkeit der Pelztiere herabgesetzt, was dazu führt, daß sich das Fellkleid nicht voll entwickeln kann. ⁴⁾ Die Gesundheit der Zuchttiere ist eine weitere notwendige Voraussetzung für die Beschaffenheit der Felle. Aus diesem Grunde ist

-
- 1) Ohne Verfasser: Poland makes her name on the World's Fur Markets. In: Fur Review, London. Dezember 1966, S. 34
 - 2) Nauen, Otto: a.a.O., Seite 221
 - 3) Anzeige von Fromm Brothers: 'Fromms'Fox. In: Fur Review, London. Februar 1967, Seite 70
 - 4) Schmidt, Fritz: Zur Qualität der Farmfelle, Silberfuchs und Nerz. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 5/1952 Seite 11 f.

man z. B. von natürlichen Böden in den Zuchtgehegen abgegangen, um die Verbreitung von Ungeziefer, besonders von Darmparasiten, zu vermeiden. ¹⁾ Sehr wesentlich für das gute Gedeihen der Zuchttiere in Pelztierfarmen ist die Art der Ernährung der Pelztiere, mit der wir uns im Zusammenhang mit der Nerzzucht noch näher befassen wollen.

Bevor wir uns der Untersuchung der für die Rauchwarenwirtschaft der Gegenwart bedeutendsten Gehegezucht, der Nerzzucht, zuwenden, wollen wir erst auf die anderen Pelztiere hinweisen, die heute in Farmen gezüchtet werden, während sie früher in freier Wildbahn gejagt oder in Fallen gefangen wurden.

cc) Chinchillazucht

Das zu den kostbarsten Pelzfellen zählende Chinchillafell, das zunächst nur von wildlebenden Tieren in den Anden Südamerikas gewonnen wurde, wird seit 1923 gezüchtet. Die ersten Zuchtversuche unternahm man in den Ursprungsgebieten Chiles und Argentinien. Die größte Bedeutung erlangte die Chinchillazucht aber in den USA, wo die zu eigenen Organisationen zusammengeschlossenen Chinchillazüchter über mehrere 100.000 Zuchttiere verfügen. ²⁾ Die beiden größten Chinchillazüchter-Organisationen, Empress- und Aurora-Chinchilla-Association, lieferten 1963 ca 100.000 Felle. ³⁾ Diese beiden Organisationen schlossen sich im Jahre 1970 zu einer gemeinsamen Absatzorganisation zusammen. ⁴⁾ Von gewisser Bedeutung sind auch die Chinchillazuchten Großbritanniens, dessen Fellproduktion 1967 zwischen 12 und 15.000 Stück lag, ⁵⁾ Kanadas, Dänemarks, Frankreichs und Deutschlands. Die Sowjetunion ist ebenfalls im Begriff, eine eigene Chinchillazucht aufzubauen. Im Dezember 1960 wurden 100 Paar Chinchilla aus den USA eingeführt. ⁶⁾

-
- 1) Lorenz, Friedrich: Rauchwarenkunde. Berlin-Zürich 1959, Seite 144
 - 2) Schmidt, Fritz: Die Pelztierzucht. a.a.O., Seite 264
 - 3) Ohne Verfasser: In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig, Nr. 6/1963, Seite 222
 - 4) Ohne Verfasser: Fitzgerald and Mandel Honoured for Unified Chinchilla Marketing Plan. In: Fur Review, London. Mai 1970, Seite 48
 - 5) Ohne Verfasser: C.P.M.A. at A.C.K. In: Fur Review, London. Mai 1967, Seite 78
 - 6) Ohne Verfasser: In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 5/1961, Seite 232
Ohne Verfasser: Uzbekistan produces fur. In: Fur Review, London, Februar 1969, Seite 64

dd) Biber- und Zobelzucht

Bei den Ausführungen über die Rohfellgewinnung durch Jagd oder Fang haben wir von den Freilandzuchten für Biber in Kanada und Zobel in der UdSSR gesprochen. Beide Pelztierarten werden jedoch auch in Gehegezuchtbetrieben gehalten. Die ersten Biberzuchtversuche wurden in Kanada im Jahre 1925 unternommen. Aber erst seit 1950 wird die Biberzucht mit Erfolg betrieben. Dabei erfolgt heute die Paarung und Zuchtwahl nach Berechnungen eines Computers. Fellgröße und Fellqualität gezüchteter Biber übertreffen die von wildlebenden Bibern. Außerdem werden gezüchtete Biber früher geschlechtsreif als ihre wildlebenden Verwandten. Vom zweiten Lebensjahr an bis zum Alter von achtzehn oder sogar mehr Jahren kann von jedem weiblichen Zuchttier ein durchschnittlicher jährlicher Wurf von vier Biberjungen erwartet werden. ¹⁾

Im Jahre 1967 belief sich der Biber-Zuchtbestand Kanadas auf 30.000 Zuchttiere, die in etwa 80 Biberzuchtfarmen gehalten wurden. ²⁾ Künftig wird der Anfall an Biberfellen aus der Gehegezucht einen bedeutenden Beitrag zur Versorgung des Rauchwarenmarkts mit Biberfellen leisten. Neben den Zobelreservaten (Schongebieten) in der UdSSR, deren wichtigste die Bargusin-, Sajan- und Kamtschatkareservate sind, ³⁾ bestehen dort auch umfangreiche staatliche Zobelzuchtfarmen. ⁴⁾

ee) Nutriazucht

Der größere Teil der Nutriafelle stammt heute von Pelztieren, die in sogenannten Freilandzuchten gehalten werden. Diese Art der Nutriazüchtung ist vor allem in Argentinien, im Süden der USA - insbesondere in Texas und Louisiana - (1965 fielen dort ca 1,5 Millionen Felle an) ⁵⁾ sowie in der Sowjetunion

- 1) Weaver, Mark: Can you tell Rancher Beaver from Wild? In: Fur Review, London. Mai 1965, Seite 90 ff.
Ohne Verfasser: Computed Beaver. In: Fur Review. London. November 1967, Seite 54 und 56
- 2) Ohne Verfasser: Computed Beaver. a.a.O., Seite 54
- 3) Lorenz, Friedrich: Rauchwarenkunde. a.a.O., Seite 90
- 4) Werbeschrift der V/O Sojuzpushnina, Moskau. In englischer Sprache herausgegeben Ende 1962
Vergl. auch Schmidt, Fritz: Die Pelztierzucht. a.a.O., S.262
Ohne Verfasser: Russia's Contribution. In: Fur Review. London. Dezember 1968, Seite 56
- 5) Franke, Andreas: a.a.O., Juli 1968, Seite 56

weit verbreitet. Bei dieser Zuchtart stehen die Tiere zwar unter einer gewissen Aufsicht, sind aber in ihrer Vermehrung sich selbst überlassen. Es wird häufig eine zusätzliche Fütterung durchgeführt - gelegentlich pflanzt man zur Unterstützung der Ernährung geeignete Futtergräser an. Zur Zeit der Pelzreife erfolgen Fang und Aussortierung der Tiere. ¹⁾ "Die Verantwortung für die Entwicklung und Erhaltung der Pelztiere liegt heute nicht allein bei den Farmern, sondern auch bei den Wissenschaftlern." ²⁾ Zwischen der extensiven Zuchtart Freilandzucht und der intensiven Zuchtart Gehegezucht, bei der die Tiere in allseits umschlossenen und ihrer Größe angepaßten Käfigen oder Zwingern (Gehegen) untergebracht sind und in allen Lebenslagen einer ständigen Überwachung und Einwirkung seitens des Menschen unterliegen, ³⁾ gibt es Kombinationen beider Systeme. So hält man z. B. in Ungarn auf den Nutriafarmen die Stammtiere in Einzelkäfigen und sichert dadurch eine Zuchtarbeit mit hohem Niveau, während Aufzucht und Fortpflanzung des produzierenden Bestandes bei diesem System im Auslauf erfolgt, wodurch eine Senkung der Investitionskosten, die Massenhaltung der Tiere und damit eine billigere Produktion ermöglicht wird. ⁴⁾

ff) Bisamzucht

Bei der Erzeugung von Bisamfellen treffen wir wiederum die Produktionsart Freilandzucht - hier allerdings in ihrem weitesten Sinne - an.

In Nordamerika werden Bisamratten in einer Art Hegezucht gehalten. Mehrere hundert sogenannte Farmen mit einer Fläche von 40.000 ha und mehr weisen große Bisambestände auf. In den letzten Jahren traten aber vermehrt Hegemaßnahmen in den Vordergrund, die man unter der Bezeichnung "Pelztierzucht in freier Wildbahn" zusammengefaßt hat, auch wenn von einer

1) Schmidt, Fritz: Die Pelztierzucht. a.a.O., Seite 264

2) Interview der Fur Review mit Herrn Victor Ivanov, Vizepräsident der Sojuzpushnina. Mr. Ivanov is optimistic. In: Fur Review, London. October 1970, Seite 35

3) Schmidt, Fritz: Die Pelztierzucht. a.a.O., Seite 264

4) Olah, S. G.: Das kombinierte Haltungssystem der Sumpfbiber - Zur Nutriazucht in Ungarn. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 2/1962, Seite 58 ff.

wirklichen und systematischen Zucht dabei nicht die Rede sein kann. Auch diesen Maßnahmen liegen Bestrebungen zur Förderung der Rauchwarenproduktion zugrunde. Sie bezwecken nicht nur die Erhaltung und Erhöhung der vorhandenen eigenen Pelztierbestände durch künstliche Weiterverbreitung an geeigneten Plätzen, sondern vor allem die Schaffung neuer Erwerbsmöglichkeiten durch Einfuhr und Aussetzung von fremden Pelzträgern. Voraussetzung hierfür ist das Bestehen klimatisch und räumlich günstiger Bedingungen. ¹⁾ Durch Aussetzung von aus Nordamerika stammenden Bismarratten 1905 in Böhmen, 1922 in Finnland und 1929 in der Sowjetunion - man nennt dies auch "Faunenverfälschungen" - verbreiteten sich diese Tiere über ganz Europa, Sibirien und Teile von China. Dadurch hat sich der Markt für rohe Bismarfelle vollkommen verändert. ²⁾ Heute kommen von Jahr zu Jahr mehr Bismarfelle aus der UdSSR als aus den USA. 1960/61 waren es ca. 5 Millionen Bismarfelle aus der UdSSR im Vergleich zu 4.121.000 Bismarfelle aus den USA. ³⁾ Die Ansiedlung fremdländischer Pelztiere in freier Wildbahn des eigenen Landes erinnert an die Zeiten des Merkantilismus und läßt ein gewisses Autarkiestreben erkennen. ⁴⁾

Während die Sowjetunion sehr erfolgreich in der Zucht von Pelztieren ist, die aus den USA und Kanada stammen, besteht ein völliges Embargo für lebende Pelztiere aus der Sowjetunion nach dem Westen. ⁵⁾

gg) Nerzzucht

Wie bereits ausgeführt ist die Edelpelztierart, die heute die größte Bedeutung für den Rauchwarenmarkt hat, der Zucht-

-
- 1) Schmidt, Fritz: Die Pelztierzucht. a.a.O., Seite 264
 - 2) Hoffmann, Max: Die Bismarratte. Leipzig 1958. Seite 184 ff. Vergl. auch Schöps, Paul: Die Pelztierfauna der Sowjetunion. a.a.O., Seite 264
 - 3) Ohne Verfasser: Pelztierfang in den USA 1960/61 (nach einer Übersicht des US Department of the Interior, Fish and Wildlife Service, Washington). In: Das Pelzgewerbe Nr. 3/1962, Seite 133
 - 4) Vergl. Melchers, Peter: Beschaffung und Absatz im Berliner Rauchwaren-Großhandel. unveröffentlichte Diplomarbeit. Mannheim 1950/51, Seite 63 f.
 - 5) Ohne Verfasser: Russia's Contribution. a.a.O., S. 44 und 56

nerz. Alle in Farmen gezüchteten Nerze stammen ursprünglich vom amerikanischen Wildnerz (Mink) ab. ¹⁾ Es hat verhältnismäßig lang gedauert, bis die Nerzfelle aus der Nerzzucht vom Rauchwarenhandel anerkannt wurden. Lange Zeit lagen die Wildfelle im Preis fast regelmäßig vor den Farmfellen, was als Zeichen dafür gelten kann, daß die Qualität der Farmfelle der Qualität der Nerzfelle aus freier Wildbahn noch nachstand. ²⁾ "Bestimmt hat der Aufbau der Nerzzucht dem Zusammenbruch der Silberfuchszucht vieles zu verdanken, weil sonst weder Anlagen noch Züchter in dem Ausmaß vorhanden gewesen wären und vor allem die Erfahrung gefehlt hätte." ³⁾ In der Nerzzucht versuchte man anfangs, die Nerze in eine zuchtmäßig reine Form zu bringen, ⁴⁾ was auch gelungen ist. Das Ergebnis dieser Standardisierung war der Standardnerz. ⁵⁾ Ihre eigentliche Bedeutung hat die Farmzucht von Nerzen erst durch die Ergebnisse von Kreuzungen erlangt, wodurch Mutationen hervorgebracht wurden. ⁶⁾ Mutation bedeutet die Spaltung der Nerzgrundfarbe "braunblau" in braune und graublaue Sorten. ⁷⁾ Die wissenschaftlichen Grundlagen der Mutation ⁸⁾ bei Pelztieren werden von Schmidt in seinem 1953 veröffentlichten Artikel "Vom Wesen der Mutation" ⁹⁾ eingehend erörtert. Das erste zufällige Auftreten von Mutationsnerzen wurde 1929 aus Kanada gemeldet. Da die dort herrschenden Bestimmungen nur reinrassige Tiere auf Farmen zuließen,

-
- 1) Fränkel, Jury: Rauchwaren-Handbuch. 2. Auflage. Murrhardt 1965, Seite 76
 - 2) Schmidt, Fritz: Zur Qualität der Farmfelle. Silberfuchs und Nerz. a.a.O., Seite 8
 - 3) Franke, Andreas: a.a.O., In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Juli 1968, Seite 57
 - 4) Zimmermann, Horst: Genetische Grundlagen der Mutationsnerzzucht. Jena 1963, Seite 5 ff.
 - 5) Vergl. Franke, Andreas: a.a.O. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, August 1968, Seite 58
 - 6) Schöps, Paul: Die Mutationsnerzzucht in den USA. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig, Seite 117 ff. Nr. 3/1962
 - 7) Fränkel, Jury: Rauchwaren-Handbuch. a.a.O., Seite 76
 - 8) Mutation heißt: sprunghaft auftretende erbliche Veränderung. Im Sinne der Vererbungslehre bedeutet sie eine Veränderung der Erbanlagen.
 - 9) Schmidt, Fritz: Vom Wesen der Mutation. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig. Nr. 3/4-1953, Seite 1 ff.

mußten die Mutationsnerze getötet werden. Zwei Jahre später, im Jahre 1931, gelang in Arpin/Arizona in den USA die Züchtung blaugrauer Nerze, die man "Platinum-Nerze" nannte. Diese erste Nerz-Farbmutation wurde durch den Verband der Silverblue-Platinum-Nerzzüchter erstmalig im Jahre 1942 angeboten und als Silverblue-Nerzfelle zum ersten Mal im Januar 1944 auf einer Auktion versteigert. ¹⁾ In der Zucht von Mutationsnerzen spielen die Farbmutationen die übertragende Rolle, so daß mit dem Begriff "Mutationsnerze" im Sprachgebrauch fast ausschließlich die verschiedenen Farbtypen bezeichnet werden. Es können jedoch auch andere Eigenschaften des Nerzes einer Mutation unterliegen. In den USA ist eine die Fellstruktur betreffende Mutation aufgetreten, die züchterisch ausgewertet wurde. ²⁾ Dieser neue Nerztyp erhält aufgrund seiner Haarstruktur von den amerikanischen Züchtern den Namen "SAMI", eine Bezeichnung, die sich aus der Kombination der Worte Sable (Zobel) und Mink (Nerz herleitet. Im Februar 1969 brachte die Emba Mink Breeders Association eine ähnliche Nerzmutation unter dem Markennamen Kojah in New York zur Versteigerung. ³⁾ Außer den Farbbezeichnungen für die einzelnen Mutationen sind im Rauchwarenhandel bei den Spitzenqualitäten aus den Mutationsnerzzuchten - insbesondere der USA, Kanadas und Skandinaviens - die Markennamen der Züchtervereinigungen der USA (Handelsmarke EMBA) und Skandinaviens (Handelsmarke SAGA) bekannt. Die EMBA Mink Breeders Association der USA unterscheidet zwischen einer Prestige-Kollektion, die sie mit "Rare Quality" bezeichnet und einer Standard-Kollektion, wofür sie die Bezeichnung "Royal Quality" gewählt hat. Die Prestige-Kollektion wird unter fünfzehn eingetragenen Waren-

-
- 1) Kleinert, Rolf: Die Mink-Story. In: Pelz-Zentrum Frankfurt, Frankfurt Nr. 3/69, Seite 3
Vergl. ohne Verfasser: Initial Offerings and Top Prices realized for Mink Mutations. In: Fur Review, London. Januar 1970, Seite 46
 - 2) Zimmermann, Horst: SAMI-Nerze. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 6/1961 Seite 256
 - 3) Ohne Verfasser: KOJAH - The New American ranched fur-nomenon. In: Fur Review, London. Januar 1969, Seite 48

zeichen (Wortzeichen) - wie z. B. AEOLIAN, AUTUMN HAZE, JASMINE, MORNING LIGHT, ROVALIA - angeboten, während die Felle der Standard-Kollektion in vierzehn (da KOJAH in dieser Kollektion nicht enthalten ist) natürliche Nerzfarben - wie z. B. Pastel, Sapphire, White, Pearl - eingeteilt sind, die denen der Prestige-Kollektion entsprechen, aber von geringerer Qualität sind. ¹⁾ Nerze von hoher Qualität aus den skandinavischen Ländern Dänemark, Norwegen, Schweden und Finnland, deren Nerzzüchter-Vereinigungen in der Scandinavian Mink Association zusammengeschlossen sind, werden unter dem Markennamen SAGA auf den Markt gebracht. Dabei wird unterschieden zwischen den Spitzenqualitäten "SAGA Selected" (früher SAGA-Qualität) und "SAGA" (die besseren Sorten aus der früheren I. Qualität). Diesen Markennamen wird noch die natürliche Nerzfarben-Bezeichnung - wie z. B. Palomino, Silverblue und Black-Cross - beigelegt. Vom tiefsten Schwarzbraun bis zu Weiß reicht die Skala der zweiundzwanzig natürlichen SAGA-Nerzfarbtöne. ²⁾ Die Markenbezeichnungen SAGA, EMBA und GLMA (Warenzeichen der Great Lake Mink Association, USA (Vereinigung von Standardnerz-Züchtern) sowie Canada Majestic Mink (Warenzeichen der Canada Mink Breeders Association, Kanada) sind nur den besten Fellen der jeweiligen Zuchtgebiete vorbehalten. Alle Nerzfelle, die den von den Züchtervereinigungen festgesetzten Mindestanforderungen nicht entsprechen, werden ohne Markennamen nur unter der handelsüblichen Farbbezeichnung verkauft. Es handelt sich hier um eine weitere Erscheinungsform der Kuppelproduktion, und zwar um die Erstellung von Produkten "verschiedener Wahl". Dieses Merkmal ist absatzwirtschaftlich sehr bedeutsam, wie wir bei der Darstellung der Marktorganisation in Absatz C dieser Arbeit erkennen werden. ³⁾ Die Notwendigkeit der Markierung der Nerze liegt vor allem darin

1) EMBA-Anzeige in Winckelmann Fachadressbuch der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft und des Kürschnerhandwerks Deutschland Nr. 78/1970, bei S. XVI

2) Hinweis auf "Genuine SAGA Mink" in Auktionskatalog von Nordic Fur Auctions, Stockholm. Dezember 1969

3) Vergl. Knoblich, Hans: Betriebswirtschaftliche Waren-typologie. Köln und Opladen 1969, Seite 100

begründet, daß die Nerzfelle aus den verschiedenen Herkunftsgebieten aus der Sicht des Käufers - insbesondere des Verbrauchers - nicht unterschieden werden können, d. h. als gleichartig angesehen werden. ¹⁾ Der organisatorische Aufbau der Nerzproduktion ist in den einzelnen Herkunftsgebieten unterschiedlich.

gga) Nerzzucht in den USA

Beim Vergleich der Nerzfellerzeugung durch Zucht in den verschiedenen Herkunftsgebieten beginnen wir mit der Darstellung der Produktionsverhältnisse in den USA, dem Ursprungsland der Nerzzucht. Gleichzeitig werden dabei allgemeine Fragen der Nerzfellproduktion behandelt. Die ersten Nerzzüchter in den USA erkannten bald, daß der wirtschaftliche Erfolg der Nerzzucht hauptsächlich von zwei Faktoren abhängt: ²⁾

- 1) von der Versorgung des Markts mit dem geeigneten Fell-Typ,
- 2) davon, daß die Nachfrage im Markt ständig aufrechterhalten wird.

Da die einzelnen Züchter nicht in der Lage waren, die Voraussetzungen hierfür zu schaffen, gründeten sie eine Organisation, die die Absatzaufgaben - insbesondere die der Werbung - übernahm, die EMBA-Nerzzüchter-Organisation. Die Zahl der Mitglieder stieg von rund einem Dutzend auf über 5.000. ³⁾ Neben der EMBA-Nerzzüchter-Vereinigung und einer Reihe regionaler Züchterorganisationen bestehen in den USA noch zwei weitere bedeutende Nerzzüchter-Organisationen, die auf genossenschaftlicher Basis Beratungs- und Absatzfunktionen für ihre Mitglieder übernehmen. Es sind dies die GLMA (Great Lake Mink Association) und die UMPA (United Mink Producers Association). Beide Organisationen sind Züchterzusammenschlüsse von Standardnerz-Züchtern, während die EMBA ursprünglich ausschließlich eine Vereini-

1) Knoblich, Hans: a.a.O., Seite 101

2) Bachrach, Max: Fur - A practical Treatise. 5. Auflage. New York 1947, Seite 543 f.

3) Schöps, Paul: Die Mutationsnerzzucht in den USA. a.a.O., Seite 117

gung von Mutationsnerz-Züchtern war. "Der Aufschwung des Zuchtnerzes zur heute bedeutendsten Rauchwarenart kann als Musterbeispiel dafür gelten, was durch gemeinschaftliche Anstrengungen von Pelztierzüchtern erreicht werden kann. Obgleich es 7.000 Nerzzüchter in den USA gibt, konnten sie durch Bildung einer kleinen Zahl von Züchtergenossenschaften die Nachteile der vollkommenen Konkurrenz ¹⁾ erfolgreich verringern." ²⁾ Heute sind die Grenzen zwischen Standardnerz- und Mutationsnerz-Farmen fließend, da man aufgrund der Erfahrungen der letzten Jahre dazu übergeht, Nerze verschiedener Farben nebeneinander zu züchten, um dadurch eine Risikostreuung zu erreichen. Von Preisstürzen werden niemals alle Nerzfarben gleich stark betroffen. ³⁾ Die Nerzfellproduktion der USA war von 291.000 im Jahre 1940 ⁴⁾ über 1.967.000 im Jahre 1950 und 8.300.000 im Jahre 1965 ⁵⁾ bis auf 9.012.580 Felle im Jahre 1966 ⁶⁾ angestiegen. Für die Saison 1966/67 war ein Nerzfell-Anfall von nur 8,7 Millionen Stück erwartet worden. Der unerwartete Anstieg um weitere 300.000 Felle kam dadurch zustande, daß eine entsprechende Anzahl weiblicher Zuchtnerze aufgrund der erheblich gesunkenen Verkaufspreise getötet wurde. Dadurch wurde das Anwachsen der Nerzfellproduktion in der Saison 1967/68 um eine zusätzliche Million Nerzfelle verhindert. ⁷⁾ Verursacht durch die Preiseinbrüche bei Nerzfellen in den Verkaufssaisons 1966/67 und 1969/70 haben sehr viele Nerzzüchter in den USA ihren gesamten Bestand an Zuchttieren getötet und sind in andere Berufe abgewandert. ⁸⁾ Die

-
- 1) Im englischen Originaltext: "atomistic competition"
 - 2) Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 14
 - 3) Bell, A. F.: The Breeder and The Slump... In: Fur Review, London. März 1967, Seite 52
 - 4) Kuhlbach, Wolfgang: Der Nerz und seine Zucht. München 1961
 - 5) Vergl. Franke, Andreas: a.a.O., In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Juli 1968, Seite 54
 - 6) Henderson, David W.: Mink Survey in the U.S.A. (Extracts from an Economic Report to the U.S.A. Mink-Ranching Industry 1967 by The National Board of Fur Farm Organizations Inc.). In: Fur Review, London. Februar 1968, S. 18
 - 7) Ohne Verfasser: The Low-Down on U.S.A. Statistics. In: Fur Review, London Oktober 1967, Seite 14
 - 8) Ohne Verfasser: Mink Boost Needed. In: Fur Review, London. Mai 1970, Seite 48

Produktion von Nerzfellen in den USA ist in der Saison 1969/70 auf 5,5 Millionen gesunken. ¹⁾ Nach neuesten Schätzungen steht zu erwarten, daß die Anzahl der Nerzfarmen in der Saison 1970/71 auf weniger als 2000 zurückgehen wird, und daß dann die Nerzfellernte bei nur noch etwa 4 Millionen liegen wird. ²⁾ Bei den Nerzfarmern, die wegen des rückläufigen Nerzgeschäfts in den USA die Zucht aufgaben, handelte es sich vorwiegend um Inhaber kleinerer Betriebe oder um solche, die sich nur nebenbei mit der Nerzzucht befaßten. ³⁾ Die Größe der Nerzfarmen in den USA liegt zwischen 3000 und 50.000 Zuchttieren. Die meisten Nerzzüchter sind Mitglied von EMBA oder GLMA. ⁴⁾ Bei der Mehrzahl der Nerzfarmen in den USA handelt es sich um sehr große Familienbetriebe. Die Vorteile liegen darin, daß sichergestellt ist, daß alle Arbeiten sorgfältig ausgeführt werden, und daß die Lohnkosten niedrig gehalten werden. Die Farmen sind in hohem Grade mechanisiert, was sich ebenfalls lohnkostensparend auswirkt. Nachteilig wirkt es sich auf die Produktionskosten für Nerz in den USA aus, daß als Futter hauptsächlich Fleisch verwendet wird. ⁵⁾ Die Produktionskosten für Nerzfelle lagen im Jahre 1967 bei US \$ 15,50/Fell in den rationell arbeitenden Farmen und für Grenzproduzenten wesentlich höher. Der durchschnittliche Einzelpreis für Nerzfelle lag mit US \$ 14,28/Fell 26,7 % unter dem Durchschnitt des Jahres 1966 und zugleich unter den Produktionskosten. ⁶⁾ Die Angaben über Produktionskosten für Nerzfelle weichen sehr stark voneinander ab. In einer Notiz aus dem Jahre 1968 ⁷⁾ heißt

-
- 1) Papert, Reuben: 23,5 Millionen Nerze in aller Welt. In: Pelz-Zentrum. Frankfurt, Frankfurt Nr. 3/1970, Seite 15
 - 2) Ohne Verfasser: Mink Boost Needed. a.a.O., Seite 48
 - 3) Ohne Verfasser: US-Nerzzüchter: Emba-Nerze jetzt meist mit Fellseite nach außen. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Nr. 11/1969, Seite 84
 - 4) Ohne Verfasser: US-Nerzzüchter: Emba-Nerze jetzt meist mit Fellseite nach außen. a.a.O., Seite 84
 - 5) Fuerst, Helene: The depressed Mink Market 66-67 and its Effect on us. In: Fur Review, London. April 1967, S. 50
 - 6) Ohne Verfasser: The Low-Down on U.S.A. Statistics. a.a.O., Seite 14
 - 7) Ohne Verfasser: Cheaper Mink??? In: Fur Review, London. Dezember 1968, Seite 60

es: "Gegenwärtig schätzt man, daß die Produktionskosten eines Nerzfell in den USA auf annähernd \$ 7,- gestiegen sind; das sind fast 50 % des durchschnittlichen Nerzfell-Auktionspreises." Es ist anzunehmen, daß in den Produktionskosten von \$ 15,50 alle Kosten enthalten sind, während es sich bei den zuletzt genannten Kosten von \$ 7,- wahrscheinlich nur um die Futterkosten handelt. Die Produktionskosten bei der Nerzzucht sind durch einen beträchtlichen Fixkosten-Anteil für Gehege, Zuchttiere, Ausrüstung für das Pelzen ¹⁾ und für die Überwachung der Zucht gekennzeichnet. Die fixen Kosten belaufen sich auf etwa 50 % der Gesamtkosten. ²⁾ Die Nerzzüchter müssen bestrebt sein, die Zucht ständig zu verbessern, da nur Nerzfelle von guter Qualität zu Preisen verkauft werden können, welche die Zucht von Nerzen als lohnend erscheinen lassen. Niedrige Rohfellpreise bedeuten nicht niedrige Preise für lebende Zuchttiere. ³⁾ Dieser Umstand erschwert bei sinkenden Rohfellpreisen die Aufrechterhaltung der Zucht noch zusätzlich. Die Nerzzüchter müssen außerdem bemüht sein, die Kosten für die Gehege zu senken bzw. bessere und größere Gehege zur rationelleren Zuchtdurchführung zu erstellen. Bisher muß ein Wurf junger Nerze drei Monate nach der Geburt auf Einzelkäfige aufgeteilt werden, weil sich die streitsüchtigen Tiere sonst gegenseitig verletzen würden. Wenn es gelänge, durch Beruhigungsmittel die Rauflust der Nerze zu dämpfen, könnte man mehrere Nerze in Gemeinschaftskäfigen halten, wodurch die Kosten für die Zuchtanlagen erheblich vermindert werden würden. Das State College, Pennsylvania führt auch Ernährungs-Experimente zur Senkung der Futterkosten für Nerze durch. Man denkt dabei auch an die Innereien und andere Nebenprodukte, die bei der Schlachtung der großen Zahl von Hähnchen für den menschlichen Konsum anfallen. Durch Beigabe solcher oft wertlosen tierischen Abfälle zum Nerz-

1) Unter "Pelzen" versteht man das Schlachten und Abziehen der Pelztiere

2) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 13

3) Fuerst, Helene: The depressed Mink Market 66-67. a.a.O., Seite 50

futter glaubt man, die Futterkosten senken zu können. ¹⁾
Zur Futterkostensenkung werden auch Versuche mit Trockenfutter unternommen, womit man auf einigen Nerzfarmen Hollands bereits gute Erfahrungen gemacht hat. Bei der Fütterung der Nerze mit Trockenfutter kann die periodische Versorgung mit frischgemischtem Futter von einem zentralen Futterdepot wegfallen. Es sind außerdem keine Futterkühlanlagen erforderlich. Trockenfutter macht auch die Anreicherung der Futtermittel mit Vitaminen und anderen teuren Zusätzen entbehrlich.

Weitere Maßnahmen zur Kostensenkung in der Nerzzucht sind auf die Verkürzung der Produktionszeit gerichtet. Die Produktion von Pelzrohfallen erfordert einen großen Zeitaufwand, der in der Regel ein Jahr beträgt. In der Nerzzucht wird nur einmal im Jahr gepelzt. ²⁾ "Die Produktionszeit wird bestimmt durch:

- a) den Zeitraum für die Aufzucht der Pelztiere bis zum Eintritt der Pelzreife,
- b) Zeitaufwand für das Pelzen,
- c) Zeitraum der Konservierung (zwischen 3 und 21 Tagen)."

3)

Durch Verkürzung der Tragezeit würde gleichzeitig die Zeit verkürzt werden, in der der weibliche Nerz mit stark eiweißhaltiger Nahrung versorgt werden muß. In jüngster Zeit macht man Versuche mit kontrollierter Beleuchtung, wodurch eine frühere Reife der Tiere erzielt werden soll. Man hofft dadurch die Zeit von der Geburt der Nerze bis zur Pelzreife um zwei Monate zu verringern. Dadurch würde die Aufzuchtzeit der Nerze um 25 % verkürzt werden - die Kosten der Zucht würden sich entsprechend vermindern. Es wird noch viel Forschungsarbeit zu leisten sein, bevor diese Methode in der Nerzfellproduktion angewandt werden kann.

Da wir es bei der Produktion von Rohfallen mit der Produktion

1) Ohne Verfasser: Cheaper Mink??? a.a.O., Seite 60

2) Keil, Horst: Die Organisation und Leitung des Beschaffungshandels mit Pelzrohfallen in der DDR. Diss. Leipzig 1966, Seite 59

3) Keil, Horst: a.a.O., Seite 49 f.

von tierischen Rohstoffen zu tun haben, die von Lebewesen gewonnen werden, ist das Ergebnis der Zucht nur sehr schwer beherrschbar. Es hat sich bei der vorstehend dargestellten Methode herausgestellt, daß der weibliche Nerz vollkommen anders auf Lichteinwirkung reagiert als der männliche Nerz. Als Folge davon trat Unfruchtbarkeit anstatt Erhöhung der Zuchtleistung auf. ¹⁾

Die Arbeit des Pelzens wird den Nerzzüchtern häufig durch berufsmäßige Pelzer oder Dienstleistungsbetriebe abgenommen, die sich auf das Pelzen der Nerze spezialisiert haben. Hierdurch kann der Züchter Arbeitskräfte einsparen und hat zugleich die Gewähr, daß das Pelzen und Trocknen der Felle fachgerecht durchgeführt wird. ²⁾

Pelztierzüchter haben eine begrenzte Möglichkeit, ihr Produkt gemäß den Präferenzen der Konsumenten zu verändern. Dabei orientiert sich der Züchter an den zu erzielenden Preisen und vergleicht diese mit seinen Kosten. Da die Umstellung der Zucht auf ein neues Zuchtziel einige Jahre in Anspruch nimmt, kann dann, wenn schließlich die Rohfelle in der gewünschten Nerzfarbe anfallen, die seinerzeitige Marktlage, die für jenen Entschluß bedeutsam war, längst überholt sein. ³⁾ Fuchs ⁴⁾ weist aufgrund einer Gegenüberstellung von Produktionsmengen und Durchschnittspreisen für Standard- und Mutationsnerze in den USA in den Jahren 1941 bis 1953 nach, daß die Nerzzüchter die Produktion von Mutationsnerz sehr viel stärker erhöht haben als die von Standardnerz, weil der Preisunterschied die evtl. Mehrkosten der Mutationsnerzzucht weit übertraf. Bereits 1948 betrug der Anteil der Mutationsnerze am gesamten Zuchtnerzaufkommen der USA 60 %. ⁵⁾ In diesem Jahr war in den USA zum ersten Mal die Produktion von

1) Ohne Verfasser: Breeding costs must be cut. In: Fur Review, London, März 1970, Seite 54

2) Dederer, Michael: Fur-Out Mink from America. In: Fur Review, London, August 1967, Seite 18

3) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. Essen 1955, Seite 40

4) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 13 und Tabelle 3, S. 123

5) Schmidt, Fritz: Die Pelztierzucht. a.a.O., Seite 261

Mutationsnerzfellen mit 1.161.752 Stück größer als die Standardnerzfell-Produktion mit 778.608 Stück. ¹⁾ Die Nerzzüchter der USA waren zunächst mit der Ausrichtung der Nerzfellproduktion auf den Mutationsnerz sehr erfolgreich. Es wurde jedoch bei ständigem Anwachsen der Nerzproduktion deutlich, daß die Mutationsnerze weit stärker von Preisschwankungen betroffen wurden als Standardnerze. Neben dem Standardnerz entwickelte sich aus der Reihe der Mutationsnerze der Pastellnerz zu einer der beliebtesten Nerzfellarten. Pastellnerze werden heute nicht mehr unter die allgemeine Bezeichnung Mutationsnerze eingeordnet. Betrachtet man die prozentuale Entwicklung der Nerzfarben in der Produktion der USA in den Jahren 1961 bis heute, so erhält man folgendes Bild: ²⁾

Anteil der einzelnen Nerzfarben an der gesamten Nerzfellproduktion der USA in den Jahren 1961 - 1969

Nerzfarbe	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1969
Standard	13,8%	14,0%	17,4%	21,1%	23,5%	22,4%	23,0%
Pastell	42,1%	33,3%	36,2%	37,7%	37,5%	34,0%	30,0%
Mutationen	44,1%	52,7%	46,4%	41,2%	39,0%	43,6%	47,0%

Vergleicht man die absoluten Produktionszahlen für Nerzfelle in den USA in den beiden Saisons 1966/67 und 1969/70, die für die Nerzzucht die bisher größten wirtschaftlichen Schwierigkeiten bedeuteten, so kommt man zu folgendem Ergebnis:

Nerzfarbe	Produktion in 1000 Stück		Rückgang zwischen 1966/67 u. 1969/70 in 1000 Stück	Rückgang zwischen 1966/67 und 1969/70 in Prozenten
	1966/67	1969/70		
Standard	2016	1265	./. 751	37,2 %
Pastell	3060	1650	./. 1410	46,0 %
Mutationen	3937	2585	./. 1352	34,3 %
insgesamt	9013	5500	./. 3513	39,0 %

- 1) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 123 (Tabelle 3)
- 2) Zahlen 1961 und 1962: Franke, Andreas: a.a.O., In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, August 1968, Seite 60 (Übersicht 14) - Diplomarbeit -
Zahlen 1963 bis 1966: Henderson, David: a.a.O., Seite 18 (Figure 3)
Zahlen 1969: Papert, Reuben: 23, 5 Millionen Nerze in aller Welt. a.a.O., Seite 15

Die gesamte Nerzfellproduktion der USA verringerte sich von 1966/67 zu 1969/70 um 39 %. Am stärksten wurden die Pastellnerze von der Produktionseinschränkung betroffen. Am widerstandsfähigsten erwiesen sich die in den USA aus Tradition produktionsstärksten Mutationsnerze.

Reuben Papert, ¹⁾ sieht in der Weiterentwicklung der Mutationsnerzzucht die Zukunft der Nerzzucht schlechthin. Unter diesen Aspekten hätte die Nerzzucht der USA mit dem Schwergewicht auf der Mutationsnerzzucht einen Vorteil gegenüber der Nerzzucht der anderen Nerzerzeugerländer.

ggb) Nerzzucht in Kanada

Bis zum Jahre 1950 nahm Kanada als Produktionsland für Zuchtnerz die zweite Stelle hinter den USA ein. Ab 1951 war dann die Nerzfellproduktion der skandinavischen Länder insgesamt größer. Von 573.000 Fellen im Jahre 1950 stieg die Produktion über 1.289.000 Felle im Jahre 1960 auf 1.800.000 Felle im Jahre 1965 an. ²⁾ In der Saison 1969/70 sank die kanadische Nerzproduktion wieder auf 1.650.000 Felle, an denen die einzelnen Nerzfarben bzw. Nerzfarbgruppen wie folgt Anteil hatten:

Nerzfarbe	Stück i. 1000	%
Standard	412,5	25
Pastell	495,0	30
Mutationen	742,5	45
insgesamt	1.650,0	100

3)

Der Anteil der Standardnerzfelle an der gesamten kanadischen Nerzfellernte schwankte zwischen 1963/64 und 1969/70 stärker als der Anteil der Pastellnerzfelle. An der Spitze der Nerzfellproduktion lag in allen Jahren die Produktion von Mutationsnerzfellen, die sich in den letzten Jahren zwischen

1) Papert, Reuben: A Viewpoint from New York. In: Fur Review, London, April 1967, Seite 38

2) Vergl. Franke, Andreas: a.a.O. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Juli 1968, Seite 54

3) Papert, Reuben: 23,5 Millionen Nerze in aller Welt. a.a.O., Seite 15

52,4 % in der Saison 1963/64 und 42,5 % in der Saison 1965/66 bewegte. ¹⁾ Ein Sinken von Verkaufspreisen für Nerzfelle auf den internationalen Rohfellmärkten bringt gleichzeitig positive Auswirkungen, und zwar im Hinblick auf die Verbesserung des Zuchtbestands mit sich. Bei hohem oder steigendem Preisniveau neigen die Züchter dazu, möglichst viele Felle zu verkaufen und die Qualität zu vernachlässigen. Qualitätsverbesserungen können sich ergeben, wenn die Preise für Untersorten fallen. Man kann bei der Verringerung der Pelztierzuchtbestände von einem Reinigungsprozeß sprechen, da in erster Linie die Pelztiere mit geringer Fellqualität ausgemerzt werden. ²⁾

Dies hat sich besonders deutlich in der Saison 1966/67 in Kanada gezeigt. In dieser Verkaufssaison waren von der gesamten verkauften Rohfellstückzahl von 1.376.590 Nerzfellen 209.580 Untersorten - das sind 15,2 %. Demgegenüber betrug der Anteil der Untersorten am Gesamtverkauf in den Saisons 1963/64 2,6 %, 1964/65 4,8 % und 1965/66 9,3 %. ³⁾ Auch die Erhöhung der Produktionskosten hat einen Einfluß auf die Ausrichtung der Nerzfellproduktion. Die Nerzzüchter werden bei steigenden Produktionskosten zur Qualitätsverbesserung gezwungen. Deshalb mußten sich auch die Nerzzüchter der USA und Kanadas in erster Linie auf die Qualität der Produktion und weniger auf ihren Umfang konzentrieren. ⁴⁾ Bei der Nerzfellproduktion kommt es zum zwangsläufigen Anfall männlicher und weiblicher Nerze, worauf der Züchter keinen Einfluß nehmen kann. Da man beim Verkauf von Nerzfellen von männlichen Nerzen, die größer sind

-
- 1) Ohne Verfasser: Canada Mink Statistics. In: Fur Review, London, Oktober 1967, Seite 16 und Seite 47
(Quelle: Statistische Berichte der Canadian Mink Breeders Association aufgrund der Rohfellverkäufe auf Auktionen in Kanada)
 - 2) Vergl. Franke, Andreas: a.a.O. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, August 1968, Seite 59
 - 3) Ohne Verfasser: Canada Mink Statistics. a.a.O., Seite 16 (Schedule 1)
 - 4) Ohne Verfasser: Artikel in: Der Brühl, Leipzig. Sept./Okt. 1966, Seite 35

als die Felle von weiblichen Nerzen, ¹⁾ höhere Preise erzielt, würde das Zuchtziel der Nerzfellproduzenten in der Steigerung des Prozentsatzes der männlichen Nerze liegen. Wir haben es auch hier wieder mit dem Problem der Kuppelproduktion zu tun. ²⁾

Im Jahre 1965 stammten etwa 10 % des Zuchtnerzaufkommens der Welt aus Kanada. Die Canadian Mink Breeders Association ist der Dachverband der Nerzzüchter-Vereinigungen in den kanadischen Provinzen. Die Mitgliederzahl belief sich 1965 auf insgesamt 1.554 Nerzzüchter, von denen die meisten die Zucht von Nerzen für die Fellgewinnung als Hauptberuf ausübten. ³⁾ Die Spitzenqualitäten der kanadischen Nerzzucht werden unter der Handelsmarke "Canada Majestic Mink" auf den Markt gebracht.

ggc) Nerzzucht in Skandinavien

Die straffste Organisation der Nerzzucht finden wir in Skandinavien vor. Der Dachorganisation Scandinavian Mink Association mit ihrem Sitz in Oslo gehören die nationalen Nerzzüchter-Vereinigungen der vier Nerzfell-Produktionsländer Dänemark (Danish Fur Breeders Association), Finnland (Finnish Fur Breeders Association), Norwegen (Norwegian Fur Breeders Association) und Schweden (Swedish Fur Breeders Association) an. Die ersten Zuchtnerze aus Kanada kamen im Jahre 1927 nach Norwegen. ⁴⁾ Während Norwegen in der Fuchszucht an der Spitze stand, übernahm Schweden die Führung in der Nerzzucht. 1936/37 wurden in Schweden 700 Nerzfelle verkauft; 1948/49 waren es schon 53.000 Stück. Im Jahre 1948 wurden in Schweden erstmalig 900 Mutationsnerzfelle angeboten. ⁵⁾ Die Spitzenqualitäten

-
- 1) Schöps, Paul: Körperproportionen und Fellgröße. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 5/1960, Seite 197
 - 2) Vergl. Franke, Andreas: a.a.O. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, August 1968, Seite 59
 - 3) Consiglio, Michael: The Auction Market of Montreal. In: Fur Review, London. Mai 1965, Seite 76
 - 4) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. November 1963, Seite 9
 - 5) Ohne Verfasser: Nordic Fur Auctions. In: Fur Review, London. Mai 1965, Seite 44

der Nerzzucht Skandinaviens werden ausschließlich auf Auktionen in Skandinavien unter dem Markennamen "SAGA" verkauft. Die vier Auktionsgesellschaften gehören 100 %ig den Nerzzüchtergenossenschaften der einzelnen Länder, ¹⁾ die damit eine durchgängige internationale Organisation darstellen, die von der Produktionsvorbereitung, über Zuchtberatung und Durchführung der Produktion bis zu Absatzvorbereitung und Absatzdurchführung marktbeeinflussend wirken. Die Nerzzüchter Schwedens gingen einige Jahre lang eigene Wege und brachten die Nerzfelle der Spitzenqualität aus schwedischer Zucht unter dem Markennamen "Swedish Crown Mink" auf den Markt. Seit 1967 gehört Schweden wieder der Scandinavian Mink Association an. ²⁾ Im Vergleich zu den großen Nerzfarmen der USA sind die meisten Nerzfarmen Skandinaviens klein, d.h. sie haben weniger als 300 Zuchttiere. ³⁾ In den vier Ländern Skandinaviens gibt es 16.250 Nerzfarmen, die sich wie folgt verteilen: ⁴⁾

<u>Land</u>	<u>Anzahl der Nerzfarmen</u>
Norwegen	6.050
Finnland	3.500
Dänemark	5.500
Schweden	<u>1.200</u>
zusammen:	16.250 =====

Die Zahlenangaben aus den verschiedenen Quellen über die Anzahl der Nerzfarmen sind sehr unterschiedlich. Da die meisten Zahlen höher sind als die obengenannten Zahlen aus offizieller Quelle, ist anzunehmen, daß die Scandinavian Mink Association nur die Farmen ihrer Mitglieder zählt. Allerdings sollen praktisch sämtliche Pelztierzüchter dieser vier Länder Mitglieder der Züchterverbände sein. Wegen der geringen Farmgrößen betreiben die Nerz-

-
- 1) Brief der Scandinavian Mink Association, Oslo, vom 14. September 1970
 - 2) Vössing, Elisabeth: Elisabeth Vössing war in Finnland. In: Rund um den Pelz, Frankfurt. April 1968, Seite 136
 - 3) Tandberg O. V.: Die norwegische Pelztierzucht und ihre Organisationen. In: Rund um den Pelz. Nr. 4/1970, S. 180
 - 4) Brief der Scandinavian Mink Association vom 14.9.1970

züchter Skandinaviens meistens auch noch andere Tätigkeiten neben der Nerzzucht. ¹⁾

Die größte Nerzfarm der Welt, die "Keppo Farm" in der Nähe von Vaasa/Finnland hat einen Zuchttierbestand von 57.000 Nerzen. Als Großfarm unterhält dieser Nerzzuchtbetrieb seine eigene Nerzfutterküche. ²⁾ Das Grundnahrungsmittel für die Nerze in skandinavischen Nerzfarmen ist Fisch. ³⁾ Die Futterfrage in der Nerzzucht war zunächst eine Standortfrage. So entstanden die skandinavischen Nerzfarmen überwiegend in Küstennähe und dort wieder meistens in der Nähe großer Fischereihäfen. ⁴⁾ Die vergleichsweise unerschöpfliche Futterversorgung bildete die Grundlage für die Farmfellproduktion Skandinaviens. ⁵⁾ 75 % aller norwegischen Nerze werden mit fertig gemischtem Futter versorgt, das mit Lastkraftwagen bei den einzelnen Farmen angeliefert wird. Dies ist vor allem für die kleineren Zuchtbetriebe wertvoll, da die Tiere hierdurch eine wohlausgewogene Nahrung bekommen, die nach den verschiedenen jahreszeitlichen Erfordernissen zusammengestellt ist. ⁶⁾ Die Nerzzüchter-Genossenschaften haben eigene Gesellschaften zum gemeinsamen Futtereinkauf errichtet und betreiben auch die meisten Futterzentralen und gemeinschaftlichen Futterküchen selbst. ⁷⁾ Es bestehen in den skandinavischen Ländern auch Versuchsfarmen, in denen neben der Untersuchung der verschiedenen Einflüsse auf die Beschaffenheit der Felle Experimente mit Trockenfutter unternommen werden. ⁸⁾ Der Verminderung der Produktionskosten bei der Nerzzucht schenkt man auch in Skandinavien große Aufmerksamkeit. Man setzt z. B.

-
- 1) Tandberg, O. V.: Die norwegische Pelztierzucht und ihre Organisationen. a.a.O., Seite 180
 - 2) Vössing, Elisabeth: Elisabeth Vössing war in Finnland. a.a.O., Seite 136
 - 3) Auch in Großbritannien ist Fisch Hauptfuttermittel für Nerze. Vergl. Fuerst, Helene: a.a.O., Seite 50
 - 4) Baran: Artikel in: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 1/1962, Seite 28 ff.
 - 5) Widding, Peter: Der Beratungsdienst des norwegischen Pelztierzüchterverbandes. In: Rund um den Pelz, Frankfurt. Nr. 4/1970, Seite 182
 - 6) Lindstrom, Johann: Mink Breeders Confer. In: Fur Review, London. Februar 1968, Seite 50
 - 7) Baran: Gemeinschaftsküchen in der Pelztierzucht. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig Nr. 1/1962, Seite 37
 - 8) Braun, Adolf: Studienreise nach Dänemark. In: Rund um den Pelz, Frankfurt, Nr. 4/1970, Seite 158

Fahrzeuge für die automatische Fütterung der Nerze ein.¹⁾
 In verschiedenen Bezirken gibt es kooperative Pelzungs-
 zentralen. Durch Rationalisierungsmaßnahmen strebt man in Skandi-
 navien die Vergrößerung des kostenmäßigen Vorsprungs gegen-
 über den Nerzfarmen der USA an. Dieser Vorsprung liegt in dem
 geringeren Lohnkostenanteil der skandinavischen Nerzfell-
 produktion im Vergleich zur Nerzfellproduktion in den USA.²⁾
 Die Preise für Nerzfelle beeinflussen sowohl Höhe des Anfalls
 roher Nerzfelle als auch ihre Aufteilung in verschiedene Far-
 ben.³⁾ Wenngleich wir, bedingt durch die enge Zusammenarbeit
 der vier skandinavischen Nerzerzeugerländer, von einer skandi-
 navischen Nerzfellproduktion sprechen, so müssen wir doch
 die Produktionszahlen der einzelnen Länder miteinander ver-
 gleichen, um die verschiedenartige Struktur der Nerzfellpro-
 duktion zu erkennen.

Die Gesamternte an Nerzfellen betrug in den einzelnen Ländern:

Land	Produktion in 1000 Stück		
	1960	1966	1969/70
Dänemark	1.131	3.366	3.350
Finnland	540	1.787	2.175
Norwegen	901	2.595	2.150
Schweden	1.143	1.771	1.835
insgesamt	3.715	9.519	9.510

4)

Dabei ist zu berücksichtigen, daß, verursacht durch den Preis-
 sturz 1966/67, die skandinavische Nerzfellproduktion 1968/69
 auf etwa 8,1 Millionen Felle zurückgegangen war. Da die
 Preise 1966/67 für Standard- und Pastellnerzfelle besonders
 stark gefallen waren, betraf der Produktionsrückgang haupt-
 sächlich diese beiden Farbtöne. 1967/68 hatten Standard- und

1) Braun, Adolf: a.a.O., Seite 158

2) Interview mit Emil Hoeglund, dem größten Nerzzüchter der
 Welt. Parker, Sandy: Rancher Sees Mink Having Good Future.
 In: Women's Wear Daily, New York, 6. Oktober 1970.

3) Ohne Verfasser: Nordic Fur Auctions. a.a.O., Seite 48

4) Zahlen 1960 und 1966 in Brief des Scandinavian Mink
 Association, Oslo vom 14.9.1970
 Zahlen 1969/70 Papert, Reuben: 23,5 Millionen Nerze in
 aller Welt. a.a.O., Seite 15

Pastellnerzfelle am skandinavischen Nerzfell-Gesamtanfall noch 71 % Anteil, der 1968/69 auf 65 % der Ernte zurückging. Während die Preise für Standardnerze wieder bis zu 40 % über die Preise von 1966/67 anstiegen, blieben die Preise für Mutationsnerze auf einem relativ niedrigen Niveau. Die Farmer mußten sich für ihre Mehrarbeit bei der Mutationsnerzzucht mit wesentlich niedrigeren Erträgen begnügen und mußten die weißen Nerzfelle, die 9,3 % der dänischen Produktion ausmachen, sogar mit Verlust verkaufen. 1966/67 wurde ein ansehnlicher Prozentsatz der Rohnerzfelle aus skandinavischer Ernte verbrannt - 500 dänische Nerzzüchter gaben die Zucht auf. ¹⁾ Man hatte nach der Saison 1966/67 sogar eine Produktionseinschränkung um 30 % vorgesehen. Die einzelnen Farmer erhielten für jedes im Rahmen dieses Plans gepelzte Zuchttier Dän. Kronen 10,- als Prämie. ²⁾ Durch diese Maßnahmen wurde eine weitere Qualitätsverbesserung der skandinavischen Nerzfellproduktion erzielt.

Wir wollen die Nerzfellproduktion 1969/70 der vier skandinavischen Länder unter dem Gesichtspunkt der Aufteilung in die Farbtongruppen Standard-, Pastell- und Mutationsnerz betrachten, um festzustellen, ob die Zuchtrichtungen der einzelnen Länder übereinstimmen oder stark voneinander abweichen.

Land	Produktion 1969/70 in 1000 Stück/%			
	Standard	Pastell	Mutationen	insgesamt
Dänemark	1.420,0/42,4	820/24,5	1.110,0/33,1	3.350/100
Finnland	825,0/37,9	80/ 3,6	1.270,0/58,5	2.175/100
Norwegen	1.139,5/53	468/21,7	542,5/25,3	2.150/100
Schweden	770,0/42	409/22,3	656,0/35,7	1.835/100
gesamt	4.154,5/43,7	1.777/18,6	3.578,5/37,7	9.510/100

1) Ohne Verfasser: Almost sold out. In: Fur Review, London. März 1969, Seite 17

2) Sharp, Ivy M.: Scandinavia plans mink reduction. In: Fur Review, London. Juli 1967, Seite 16

Als Produktionsland für Standardnerzfelle steht Norwegen mit 53 % weit über dem Durchschnitt von 43,7 % an der Gesamt-Nerzfellernte. In absoluten Zahlen ist aber die Standardnerzfell-Produktion Dänemarks größer als die Norwegens. Bei Pastellnerzfellen hat der Durchschnitt in der obigen Tabelle keine Aussagekraft, weil nur Finnland als Produktionsland für Pastellnerze keine Rolle spielt, während die drei anderen skandinavischen Länder der Pastellnerzzucht etwa gleiche Bedeutung (zwischen 21,7 % und 24,5 % der Gesamternte) beimessen. Finnland kann dagegen als das Hauptproduktionsland für skandinavische Mutations-Nerzfelle gelten. 58,5 % seiner Gesamternte sind Mutationsnerze. Außerdem ist Finnland auch im Vergleich der vier Länder untereinander das mengenmäßig bedeutendste Mutationsnerz-Erzeugungsland.

Für die Saison 1970/71 wird die skandinavische Nerzfellernte auf etwa die gleiche Höhe geschätzt wie 1969/70. Dabei werden die dänische und die finnische Produktion leicht ansteigen, während die norwegische und die schwedische Nerzfellproduktion sinken werden. Vom Rückgang werden vor allem Mutationsnerzfelle betroffen. Pastellnerzfelle sollen auf etwa gleichem Stand gehalten werden, während man den Anteil der Standardnerzfelle an der Gesamternte wesentlich erhöhen will. Der Dezember 1970 - der Beginn der Nerzfell-Verkaufssaison 1970/71 - bedeutet für viele Nerzzüchter Skandinaviens die Entscheidung für oder gegen eine Fortsetzung der Nerzzucht. ¹⁾

ggd) Nerzzucht in der UdSSR

Auch in der Sowjetunion ist eine bedeutende Nerzzucht entstanden. In 105 Sowchosen (Staatsfarmen) wurden im Jahre 1968 etwa 4 Millionen Rohfelle aus der Pelztierzucht gewonnen. Der größte Teil hiervon wird Nerz gewesen sein, dessen Zucht - auch in Richtung auf Mutationen - in der Sowjetunion

1) Interview mit Bjorn Hemsén, Direktor von Danish Fur Sales. Parker, Sandy: Sees Danes and Finns Boosting Mink Crop. In: Women's Wear Daily. 7. Oktober 1970, Seite 38

von Jahr zu Jahr verbessert wird. ¹⁾ Im Jahre 1950 war außerhalb der Sowjetunion noch nichts von einer sowjetischen Nerzzucht bekannt. Noch um 1960 pelzte man in der Sowjetunion Nerze nur im Rahmen der Rassenverbesserung. Der Direktor der gesamten Pelztierzucht der Sowjetunion, Herr V. Afanassiev, schätzte die sowjetische Zuchtnerzernte des Jahres 1962 auf 1 bis 1,2 Millionen Felle. ²⁾ Seit 1964 kommen auch Mutationsnerzfelle auf die internationalen Märkte. ³⁾ Die Nerzzucht in der UdSSR wurde mit skandinavischen, amerikanischen und polnischen Zuchttieren aufgebaut. Von der jährlichen Gesamtnerzfellernte der UdSSR waren 1965 bis 1970 jährlich ca 3 Millionen Stück für den Export vorgesehen. ⁴⁾ In der Sowjetunion erfolgt die Fütterung der Pelztiere nach Normen. Für jede Tierart und jede Fütterungsperiode (u. a. Vorbereitung zur Brunst, die Brunst, Trächtigkeit) sind spezielle Normen aufgestellt. In den Sowchosen, die dicht an der Meeresküste liegen (Sachaliner Bezirk, Baltikum) werden dem Futter große Mengen Fisch beigegeben. Auf manchen Sowchosen erhalten Nerze überhaupt kein Fleisch warmblütiger Tiere. Die Fütterung hat nicht nur Einfluß auf die Gesundheit der Nerze, sondern auch auf die Größe der Würfe. Bei zu fetten oder zu mageren Muttertieren ist die Fruchtbarkeit gemindert. ⁵⁾ Zahlen über die Nerzfellproduktion der Sowjetunion beruhen - soweit es sich um künftige Zahlen handelt - auf Schätzungen, die auf Exportziffern der zurückliegenden Jahre beruhen. Während Reuben Papert ⁶⁾ den Nerzanfall 1969/70 in der Sowjetunion auf 4 Millionen (80 % Standardnerz, 5 % Pastellnerz, 15 % Mutationsnerz)

-
- 1) Ohne Verfasser: Russia's Contribution. In: Fur Review, London. Dezember 1968, Seite 56
 - 2) Ohne Verfasser: Russische Zuchtziffern. In: Die Pelzwirtschaft, Berlin-Leipzig. Nr. 1/1963, Seite 18
 - 3) Vergl. Franke, Andreas: a.a.O., In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Juli 1968, Seite 54
Vergl. auch Fränkel, Jury: Rauchwaren-Handbuch. a.a.O., Seite 77
 - 4) Fränkel, Jury: a.a.O., Seite 77
 - 5) Iljina, E. D.: Fütterung der Pelztiere nach Normen - Die Praxis in der Sowjetunion. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig, Nr. 2/1962, Seite 53
 - 6) Papert, Reuben: 23,5 Millionen Nerze in aller Welt. a.a.O., Seite 15

schätzt, rechnet O. Brager-Larsen ¹⁾ für 1970/71 mit 5,5 bis 6 Millionen Nerzfellern aus der Sowjetunion. Es ist auf jeden Fall zu erwarten, daß die Sowjetunion, die in der Nerzfellproduktion gegenwärtig hinter Skandinavien und den USA an dritter Stelle liegt, sehr große Anstrengungen unternommen wird, um künftig quantitativ wie qualitativ die Spitzenstellung in der Nerzzucht einzunehmen.

Nur Skandinavien, die USA, UdSSR und Kanada haben als Nerzfell-Produktionsländer internationale Bedeutung. Nach der Schätzung Reuben Paperts ²⁾ werden auf der ganzen Welt 22.928.000 Nerzfelle durch Zucht gewonnen. Die vier Hauptproduktionsländer haben daran mit einer Gesamtstückzahl von 20.660.000 Fellen einen Anteil von 90 %.

gge) Nerzzucht in anderen Ländern

Als Nerzproduktionsländer sind noch zu nennen: die Niederlande (480.000 Stück), Großbritannien (300.000 Stück), Japan (275.000 Stück), die DDR (200.000 Stück), Polen (195.000 Stück), Frankreich (190.000 Stück), die Bundesrepublik Deutschland (180.000 Stück), ³⁾ Belgien (130.000 Stück). Die Produktion aller übrigen nerzherzeugenden Länder liegt unter 100.000 Fellen. ⁴⁾

Die Organisation der Zucht von Nerzen in Polen und in der DDR ist mit der in der Sowjetunion üblichen Produktionsform vergleichbar. Allerdings finden wir in beiden Ländern in der Nerzzucht neben der Staatsfarm auch die örtliche Produktionsgenossenschaft und den privaten Züchter im Nebenberuf. ⁵⁾

-
- 1) Brager-Larsen, O.: The negative result of the Vienna meeting. In: Fur Review, London. Juli 1970, Seite 29
 - 2) Papert, Reuben: 23,5 Millionen Nerze in aller Welt. a.a.O., Seite 15
 - 3) Knieriem, Ernst: Nerz aus Deutschland. In: Pelz-Zentrum Frankfurt. Frankfurt. Nr. 3/1969, Seite 7 (etwa 500 Nerzfarmen - organisiert in der WDP = Wirtschaftsgenossenschaft deutscher Pelztierzüchter; etwa 50 % Standardnerze, 50 % Mutationsnerze)
 - 4) Papert, Reuben: a.a.O., Seite 15
 - 5) Vergl. Keil, Horst: Die Organisation und Leitung des Beschaffungshandels mit Pelzrohfallen in der DDR. Diss. Leipzig 1966, Seite 117
Ohne Verfasser: DDR-Produktion und -Zuchtbestand. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Nr. 11/1969, Seite 87
Vergl. Trauer, W. E.: Die Geschichte des Karakulschafes. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig. Nr. 4,5,6/1963

Zwischen 1945 und 1965 betrug die durchschnittliche jährliche Steigerungsrate der Weltproduktion an Nerzfellen 1 Million Stück. ¹⁾ Aufgrund der Preisstürze auf dem Rohnerzfellmarkt in den Verkaufssaisons 1966/67 und 1969/70 wurden warnende Stimmen laut, die von Überproduktion sprachen und der Nerzzucht das gleiche Schicksal wie der Silberfuchszucht voraussagten, die von einer jährlichen Weltproduktion von 1.300.000 Fellen in den dreißiger Jahren innerhalb weniger Jahre mit einer Jahresproduktion von nur noch wenigen tausend Fellen zur völligen Bedeutungslosigkeit herabsank. ²⁾ Diese Gefahr besteht offensichtlich nicht, da Nerzfelle ganz andere - d. h. viel bessere - Gebrauchseigenschaften besitzen als Silberfuchsfelle.

Wie bereits erwähnt ist es eine der Hauptaufgaben der Nerzzüchtergenossenschaften, durch internationale Werbung den Absatz der Nerzfelle ihrer Mitglieder zu fördern. Am Beispiel Skandinavien erkennen wir, daß eine derartige Marken- und Werbepolitik auch auf internationale Ebene gemeinschaftlich durchgeführt werden kann. In kleinerem Umfang wird dies auch durch die Zusammenarbeit der britischen und niederländischen Nerzzüchter-Vereinigungen ersichtlich. Die Rückschläge, welche die Nerzzucht in den USA erlitt, ließen erneut den Gedanken an einen Zusammenschluß der Züchtergenossenschaften EMBA und GLMA aufkommen. ³⁾ Wie in Absatz C bei der Untersuchung der Marktorganisation für Rauchwaren ausführlich erörtert werden wird, gehen die Vorschläge zu einer Konsolidierung der internationalen Nerzzucht noch viel weiter. "Etwa US \$ 5 Millionen werden jährlich ausgegeben, um zu versuchen, die Nerzkäufer davon zu überzeugen, daß EMBA mehr Prestige vermittele als SAGA; daß SAGA der Original-Nerz sei; daß GLMA zauberhafter Nerz bedeute, und daß CMBA besonders

-
- 1) Thorer, Jürgen: What is wrong with Mink? In: Fur Review, London. Januar 1970, Seite 26
 - 2) Papert, Reuben: A Viewpoint from New York. In: Fur Review, London. April 1967, Seite 36
 - 3) Ohne Verfasser: Mink Boost Needed. In: Fur Review. London. Mai 1970, Seite 48

vorteilhaft sei, weil dank des besseren Klimas in Kanada feinere Nerzqualitäten produziert werden könnten usw." 1)

Die Mitgliedsverbände der Scandinavian Mink Association schlugen den amerikanischen Nerzzüchtergenossenschaften auf einer Konferenz in Wien im April 1970 vor, unter Hintanstellung genossenschaftlicher bzw. nationaler Interessen gemeinsam für Nerz zu werben. Bei der Werbung in den USA wollten die Skandinavier auf die Nennung des Markennamens SAGA verzichten. Die amerikanischen Nerzzüchter konnten sich jedoch nicht zu einer solchen Vereinbarung bereithalten, so daß der Konkurrenzkampf unter den verschiedenen Warenzeichen der einzelnen Züchterorganisationen zunächst weitergehen wird. 2)

hh) Haustier- bzw. Herdenzucht

Neben der verschiedenen Züchtungsarten zur Rohfellgewinnung, die vorstehend erörtert wurden, kennen wir die für die Rauchwarenwirtschaft wesentliche Erzeugungsart Haustier- bzw. Herdenzucht. Der Begriff "Haustierzucht" dient zur Unterscheidung von der Haltung von Pelztieren, die ursprünglich in freier Wildbahn lebten. Durch die "Haustierzucht" werden als für den Rauchwarenmarkt bedeutsame Güter vor allem Felle von Jungtieren von Schafen (= Lammfelle), Ziegen (= Kid- oder Zickelfelle), Rindern (= Kalbfelle) und Pferden (Fohlenfelle) gewonnen. Zur Abgrenzung von den Tierarten, die wir im allgemeinen Sprachgebrauch als Haustiere bezeichnen - insbesondere Hunde und Katzen, deren Felle als Rauchwaren keine große Rolle spielen -, wollen wir in unseren weiteren Ausführungen von "Herdenzucht" sprechen.

Unter den Fellarten, die durch Herdenzucht erzeugt werden, stehen Lammfelle an erster Stelle. Wie in Absatz B II 1) bereits aufgezeigt, dient die Schafzucht jedoch nicht in ihrer

1) Thorer, Jürgen: What is wrong with Mink. a.a.O., S. 26

2) Ohne Verfasser: Mink Association's Conference ended Optimistically. In: Fur Review, London, Juni 1970. Seite 32
Parker, Sandy: Skandinaviens Angebot abgelehnt. (Übersetzung aus Women's Wear Daily vom 18.5.1970) In: Die Pelzwirtschaft Nr. 6/1970, Seite 14
Brager-Larsen, O.: The negative result of the Vienna meeting, In: Fur Review, London. Juli 1970, Seite 29

Gesamtheit der Pelzfellproduktion. Ein großer Teil der Schaf-
fe wird zur Wollgewinnung gezüchtet; ein weiterer nicht un-
wesentlicher Teil ist ein wichtiger Faktor der Fleisch- und
Milchversorgung der betreffenden Länder. Die Schaffelle
werden größtenteils zu Leder verarbeitet. Der Weltbestand
an Schafen wurde im Jahre 1957 auf 715 Millionen Tiere ge-
schätzt. ¹⁾ Nach anderen auf statistischen Erhebungen be-
ruhenden Schätzungen wurde dieser aber schon für 1956 mit
827 Millionen Schafen angegeben und hatte sich nach Schät-
zungen des Landwirtschaftsministeriums der USA bis 1960 auf
967 Millionen Stück erhöht. Aus der gleichen Untersuchung
geht hervor, daß an dieser Zunahme die USA und die UdSSR in
besonders starkem Maße beteiligt sind. ²⁾ Nur ein geringer
Bruchteil des Anfalls an Lamm- und Schaffellen wird für
Pelzzwecke genutzt. ³⁾

ii) Karakulzucht

Unter den Lammfellen, die für die Rauchwarenwirtschaft von
Bedeutung sind, nimmt das Persianerfell, als sogenanntes
Edellammfell die erste Stelle ein. Das Persianerfell ist als
Erzeugnis der Herdenzucht von ebenso entscheidender Bedeutung
für den Rauchwarenmarkt der Gegenwart wie das Nerzfell als
Erzeugnis der Gehegezucht. Die Darstellung der Persianer-
zucht kann daher im Rahmen dieser Arbeit als Beispiel für
die Rohfellgewinnung durch Herdenzucht anderer Schaf- bzw.
Tierarten dienen. Es muß jedoch festgestellt werden, daß
bei keiner anderen Herdenzucht ähnlich gutausgebildete Or-
ganisationsformen in Produktion und Absatz anzutreffen sind
wie bei der Persianer- bzw. Karakulzucht. "Schafzucht wird
nur dort betrieben, wo der Boden noch nicht intensiv bewirt-
schaftet wird oder nicht intensiv bewirtschaftet werden

-
- 1) Schöps, Paul und andere: Lamm- und Schaffelle. In: Das
Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 4/1957, Seite 134
 - 2) Schäfer, H.: Allgemeine Zucht- und Haltingsfragen in
der Karakulzucht. In: Jahrbuch 1960 des S.W.A. Karakul-
Zuchtvereins. Windhoek 1960, Seite 11
 - 3) Schöps, Paul und andere: Lamm- und Schaffelle. a.a.O.,
Seite 129
Ohne Verfasser: The Future of the Karakul. In: Fur Review,
London. November 1967, Seite 18

kann." ¹⁾ Die Urheimat des Karakulschafs ist der Süden der heutigen Sowjetunion, die Bucharei - das heutige Usbekistan - und Chiwa - das heutige Turkestan - in Zentralasien. Es sind besondere klimatische und geologische Bedingungen, die dem Karakullamm seinen natürlichen Glanz verleihen. ²⁾ Das Karakulschaf ist ein Fettschwanzschaf. Dieser Fettschwanz, der bis zu sieben kg wiegen kann, ³⁾ hat die gleiche Funktion wie die Höcker der Kamele. ⁴⁾ In den Steppen und Halbsteyppen Klein- und Vorderasiens wechseln Zeiten mit Überfluß an qualitativ hochwertigem Futter mit Hungerperioden ab. Durch den Fettschwanz, von dessen darin aufgespeichertem Fett das Schaf in Hungerperioden zehren kann, kann das Karakulschaf in den kärgsten und ärmsten Gegenden der Erde leben. ⁵⁾ Die ersten Persianerfelle kamen um die Mitte des 19. Jahrhunderts auf den Weltmarkt. Von dieser Zeit dürften Persianerfelle zumeist innerhalb des russischen Reiches und der angrenzenden Gebiete dem Verbrauch zugeführt worden sein. ⁶⁾ Für den Rauchwarenmarkt der Gegenwart sind drei Herkunftsgebiete von Bedeutung: die Sowjetunion, Afghanistan und Süd- und Südwestafrika.

Bevor wir uns der Darstellung der Besonderheiten der Voraussetzungen und der Durchführung der Karakulzucht in diesen drei Hauptproduktionsländern für Karakullammfelle zuwenden, wollen wir anhand von Zahlen die Entwicklung der Karakulzucht aufzeigen. Dabei müssen wir erneut die Feststellung treffen, daß wegen des Fehlens genauer international vergleichbarer Tierbestands- und Fellproduktions-Statistiken alle Zahlenangaben

-
- 1) Liefmann-Keil, Elisabeth: Organisierte Konkurrenz-Preisbildung - Großhandelsversteigerung und Warenbörse. Leipzig 1936, Seite 41
 - 2) Fränkel, Jury: Rauchwaren-Handbuch. a.a.O., Seite 167
 - 3) Ohne Verfasser: Wußten Sie schon... In: Pelz-Zentrum Frankfurt, Frankfurt. Nr. 7/1970, Seite 1
 - 4) Ohne Verfasser: The Persian Lamb Story. In: Fur Review, London. September 1968, Seite 64
 - 5) Vergl. Trauer, W. E.: Die Geschichte des Karakulschafes. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig. Nr. 4,5,6/1963
Thorer, Jürgen: Vom Karakulschaf zum Persiansortiment
In: Rund um den Pelz, Frankfurt, Nr. 4/1968, Seite 140
 - 6) Schöps, Paul und andere: Persianer und Breitschwanz. Fellwerk vom Karakulschaf. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 5/1957, Seite 175 ff.

mehr oder weniger auf Schätzungen beruhen. Dies gilt für die Gegenwart ebenso wie für die Vergangenheit. Laut ¹⁾ schätzte im Jahre 1921 die Anzahl der Karakulschafe in der Buchara auf 3-4 Millionen Stück. Von den davon gewonnenen Fellen wurden nach Lauts Schätzung etwa 1,5 Millionen Stück exportiert. Nestler ²⁾ nahm im Jahre 1929 das gesamte jährliche Weltproduktionsergebnis an Persianerfellen mit ca. 1,5 Millionen Stück an. Nach neuesten Veröffentlichungen aufgrund des 2. Internationalen Seminars über Karakulschafproduktion im All-Union-Institut für Karakulforschung in Samarkand im Frühjahr 1964 ³⁾ betrug der Bestand an reinrassigen Karakulschafen in der Sowjetunion im Jahre 1927 3.600.000 Stück. Eine Schätzung der Persianerfellernte aus dem Jahre 1937 ⁴⁾ beziffert diese mit 2,7 Millionen Stück, die sich wie folgt aufteilen:

- 1,2 Millionen Felle aus Afghanistan,
- 800.000 Felle aus Usbekistan und Turkmenistan (UdSSR),
- 700.000 Felle aus Südwestafrika.

Eine klare Übersicht über die Persianerfellproduktion wird auch dadurch erschwert, daß Schafbestands- und Fellproduktionszahlen in Statistiken nicht immer eindeutig voneinander getrennt aufgeführt werden. Insbesondere bei Zahlen aus der Sowjetunion sind meistens nur die Mengen genau zu beziffern, die dem Export zugeführt worden sind, während die Produktionszahlen mehr oder weniger groben Schätzungen unterliegen. Im Jahresdurchschnitt der Jahre 1952 bis 1954 betrug die dem Welthandel zugeführte Menge an Persianerfellen etwa 7,2 Millionen Stück. Über die Persianer-Produktion der drei größten Erzeugungsgebiete werden für 1954 folgende Zahlen genannt:

-
- 1) Laut, Agnes, C.: The Fur Trade of America. New York 1921, Seite 70
 - 2) Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel. Leipzig 1929, Seite 30 f.
 - 3) Vergl. Matter, H. E.: Zur Karakulindustrie in der UdSSR. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 6/1968/69, Seite 21 ff.
 - 4) Hollender, Paul: Unsere Hauptversorgungsgebiete.
 - 1) Rußland und Afghanistan. In: 325 Jahre Familie Thorer - 75 Jahre Theodor Thorer. Leipzig 1937, Seite 117

Südafrika

Südwestafrika	2.741.335	
Südafr. Union	<u>700.000</u>	ca 3.441.000
Sowjetunion	2.500.000	bis 2.750.000
Afghanistan		<u>835.000</u>
	insgesamt	7.026.000

=====

1)

Für das Jahr 1955 wird die Weltproduktion von Persianerfellen mit ca 9 Millionen Stück, von denen ca 7,3 Millionen Felle dem Welthandel zugeführt wurden, beziffert. ²⁾ Für die drei größten Produktionsgebiete dürfte der Anfall an Persianerfellen des Jahres 1959 folgende Mengen erreicht haben: ³⁾

- 1) Sowjetunion schätzungsweise 7.000.000 Felle, von denen 2.761.000 Stück exportiert wurden.
- 2) Afghanistan zwischen 2 und 3 Millionen Felle - vielleicht mehr nach 2 Millionen hin.
- 3) Süd- und Südwestafrika 3.217.900 Felle.

Die Weltproduktion an Persianerfellen belief sich nach dieser Schätzung für das Jahr 1959 auf zwischen 12 und 13 Millionen Stück. Eine besonders hohe Schätzung spricht von einem Karakulschafbestand für das Jahr 1965/66 von 31.378.000 Stück. ⁴⁾ In dieser Stückzahl sind allerdings auch persianerähnliche Schafe enthalten. Dennoch erscheinen die darin enthaltenen Karakulschafbestände der Hauptzeugerländer - insbesondere der Sowjetunion - die nachstehend aufgeführt werden, als sehr hoch:

-
- 1) Ohne Verfasser: Das Welthandels-Volumen an Persianerfellen. Die Weltproduktion an Persianer. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 5/1955, Seite 172 f.
 - 2) Schöps, Paul und andere: Persianer und Breitschwanz. Fellwerk vom Karakulschaf. a.a.O., Seite 186
 - 3) Nauen, Otto: Die Weltproduktion an Persianerfellen 1959. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig. Nr. 3/1960, Seite 120
 - 4) Ohne Verfasser: The Future of the Karakul (Appendix. Karakul Sheep Poulation of the World 1965/66.). In: Fur Review, London. November 1967, Seite 56.

UdSSR	17,5 Millionen
Afghanistan	6,0 Millionen
Süd- und Südwestafrika	5,0 Millionen
insgesamt	<u>28,5 Millionen</u> =====

Wie in dem schon vorher erwähnten 2. Internationalen Seminar über Karakulschafproduktion in Samarkand bekannt wurde, überschritt der Karakulschafbestand in der UdSSR im Frühjahr 1964 die 14-Millionen-Grenze. ¹⁾

Während Herr K. S. Hollebone, Chairman der Londoner Auktionsgesellschaft Anning, Chadwick & Kiver Ltd., in einem Interview im Dezember 1969 ²⁾ die Weltermte an Persianerfellen auf etwa 12 Millionen Stück schätzt, sind in einem Artikel der im November 1970 erschienenen Ausgabe der Fachzeitschrift Pelz-Zentrum Frankfurt ³⁾ folgende Persianerfell-Produktionszahlen und Zahlen über die Anzahl der Persianerfelle, die dem Weltmarkt zugeführt werden, enthalten:

	<u>Produktionszahlen Persianerfelle (Stück)</u>	<u>Anzahl der international gehandelten Persianerfelle (Stück)</u>
UdSSR	17.000.000 ⁴⁾	3.500.000
Afghanistan	5.500.000	1.500.000
Süd- und Südwestafrika	<u>6.500.000</u>	<u>5.300.000</u>
insgesamt	<u>29.000.000</u> =====	<u>10.300.000</u> =====

1) Matter, H. E.: Zur Karakulindustrie in der UdSSR. a.a.O., Seite 22

2) Ohne Verfasser: Persianer weiter auf dem Vormarsch. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Nr.1/1970, Seite 24

3) Thorer, Jürgen: Noch 5000 Jahre Geduld. In: Pelz-Zentrum Frankfurt, Frankfurt. Nr. 7/1970, Seite 2

4) Nach anderen Angaben soll der sowjetische Karakulschafbestand im Jahre 1969 14,7 Millionen Stück betragen haben. Quelle: Wolff, Klaus: A S.W.A. in U.S.S.R. in: Fur Review, London. Januar 1970, Seite 54 ff.

Trotz aller Unsicherheitsmomente der Statistik ist auf jeden Fall festzustellen, daß sich Persianerfell-Produktion ebenso wie der Absatz von Persianerfellen auf dem internationalen Rauchwarenmarkt im Laufe von vierzig Jahren vervielfacht haben. Diese Entwicklung war um das Jahr 1930 nicht abzusehen. Man kann bei einem Vergleich mit der gegenwärtigen Situation daraus den Schluß ziehen, daß auch die heutige Weltproduktion an Persianerfellen noch steigerungsfähig ist, wenn man auch vielfach die Meinung vertritt, daß hierfür nicht genügend geeignetes Weideland zur Verfügung stehe.

Nach diesen allgemeinen Ausführungen über die Weltproduktion an Persianerfellen wollen wir uns mit den Problemen der Persianerzucht in den drei bedeutendsten Herkunftsgebieten beschäftigen und dabei besonders auf die Unterschiede zwischen Zuchtmethoden und Zuchtergebnissen hinweisen, allerdings nur insoweit, als diese wirtschaftlich relevant sind.

iiia) Karakulzucht in der UdSSR

Das Ziel der Persianerproduktion in der UdSSR liegt nicht nur in der quantitativen Steigerung der Produktion, sondern vermehrt in ihrer qualitativen Verbesserung. Dieser Leitgedanke drückt sich auch in der Gliederung der Karakulfarmen aus. In der UdSSR werden unterschieden: ¹⁾

1) Staatliche Stammzuchtfarmen

Die Aufgabe der staatlichen Stammzuchtfarmen ist die züchterische Verbesserung der Herden und die Entwicklung neuer Locken- und Farbtypen. Außerdem stellen sie das Vatermaterial für die Vermehrungsbetriebe, die neben mehreren Produktionsbetrieben in dem der Stammzuchtfarm zugewiesenen Einflußbereich liegen.

2) Staatliche Vermehrungsfarmen

Deren Hauptaufgabe besteht in der Vermehrung des Erbgutes der hochleistungsfähigen aus den Stammzuchten kommenden Böcke, um die Produktionsbetriebe ausreichend mit gutem Vatermaterial versorgen zu können.

1) Matter, H. E.: Zur Karakulindustrie in der UdSSR.
a.a.O., Seite 26

3) Staatliche und genossenschaftliche Produktionsfarmen

Sie dienen ausschließlich zur Erzeugung von Karakullammfellen hoher Qualität im angestrebten Typ sowie in großer Menge bei möglichst niedrigem Aufwand an Kapital und Arbeit.

1)

Die als Sowchosen bzw. Kolchosen betriebenen Karakulfell-Produktionsfarmen in der Sowjetunion halten zwischen 60.000 und 90.000 Schafe. ²⁾ Es gibt Karakulzuchtfarmen mit noch größerem Schafbestand, wie z. B. die Sowchosa "Chimgurgan" im südlichen Kasachstan mit etwa 120.000 Karakulschafen, ³⁾ und die Kollektivfarm "Leninchy Charvodar" in Usbekistan mit über 100.000 Tieren. ⁴⁾ Der bereits in den ersten Fünfjahresplanungen der UdSSR vorgesehene Ausbau der Karakulschafzucht war durch den 2. Weltkrieg nicht beeinträchtigt worden. In den Jahren 1941 bis 1945 erhöhte sich der Schafbestand um 85 %. Allerdings haben sich die Produktionsfarmen erst allmählich zu ihrer heutigen Größe entwickelt; denn im Jahre 1953 hatte die größte Sowchosa im Gebiet Buchara "Kenimech" auf 281.000 ha Weideland erst 50.000 Karakulschafe. Daneben bestanden in Usbekistan zahlreiche Kolchosenwirtschaften in einer Größe von 12-30.000 Tieren. ⁵⁾ 60 % der Karakulschafe werden in Sowchosen, 40 % in Kolchosen gezüchtet. ⁶⁾

1) Vergl. Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 22

2) Wolff, Klaus: A S.W.A. in U.S.S.R. a.a.O., Seite 54

3) Kaplin, A. A.: The Soviet Karakul. In: Jahrbuch 1962 des S.W.A. Karakul-Zuchtvereins Windhoek, Seite 53 (ins Englische aus dem Russischen übersetzt nach einer Veröffentlichung in "Piroda" September 1961, Seite 105 ff.)

4) Matter, H. E.: Zur Karakulindustrie der UdSSR. a.a.O., Seite 25

5) Trauer, W. E.: Die Karakulschafzucht in der Sowjetunion. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 2/1955, S. 47 f. (nach Karakule wodstwo i swero wodstwo - Karakulzucht und Wildtierzucht -, Moskau, 1952 und 1953)

6) Fränkel, Jury: Rauchwaren-Handbuch. a.a.O., Seite 170

Prozentual verteilt sich der Karakulschafbestand in der UdSSR auf:

Usbekistan	40 %
Kasachstan	32 %
Turkmenistan	24 %
Tadzikistan	2 %
Ukraine, Moldau-Republik	2 %

1)

In den Karakulzuchtgebieten Usbekistans und der umliegenden Landschaften betragen die Temperaturunterschiede auf den Steppen zwischen 45 Grad Celsius im Schatten im Sommer und monatelang anhaltenden Wintertemperaturen bis minus 20 Grad Celsius. Die tiefste dort je gemessene Temperatur war im Winter 1968/69 minus 47 Grad Celsius, wodurch viele tausend Zuchttiere eingingen und die Fellproduktion stark zurückging. Auch unter der starken Kälte haben die Karakulschafe im Winter unter schweren Schneestürmen zu leiden. Es ist dann die Aufgabe der im Team arbeitenden sowjetischen Schäfer, die Herden unter Schutzdächern in Sicherheit zu bringen. Während die Karakulschafe sonst außer lebensnotwendigen Mineralien zusätzliche Nahrung erhalten, werden sie in dieser Zeit mit Heu gefüttert. Bedingt durch die ungünstigen klimatischen Bedingungen im Winter wie im Hochsommer erhält man in der Sowjetunion jährlich nur ein Lamm je Mutter-schaf während einer Produktionsperiode von sechs Jahren. Die Trächtigkeitszeit beträgt bei Karakulschafen in der Sowjetunion 151 Tage. Fränkel ²⁾ spricht allerdings sogar von einer Trächtigkeitszeit von 154 Tagen. Einjährige Muttertiere können bereits belegt werden. Die Lammzeit liegt in Asien zwischen April und Juni. ³⁾ Die künstliche Besamung ist in der sowjetischen Schafzucht die gebräuchlichste Befruchtungsmethode. Für 1965 war in der Karakulschafzucht die Besamung von 95 % der Muttertiere auf den Kollektivfarmen und 100 % der Schafe auf den Staatsfarmen vorgesehen. Der Vorteil

-
- 1) Matter, H. E.: Zur Karakulzucht in der UdSSR. a.a.O., S.25
2) Fränkel, Jury: Rauchwaren-Handbuch. a.a.O., Seite 175
3) Schöps, Paul und andere: Persianer und Breitschwanz. a.a.O., Seite 176

der künstlichen Besamung liegt darin, daß in einer Brunst-saison über 1000 Schafe mit dem Samen eines einzigen Bockes mit besonders guten züchterischen Eigenschaften besamt werden können. ¹⁾ Parallel zu der künstlichen Besamung unter-nimmt man Anstrengungen zur Erhöhung der Fruchtbarkeit der Muttertiere durch Injektion eines Serums, das aus dem Blut trächtiger Stuten gewonnen wird. Mit dieser Methode gelang es, von 100 Karakulschafen 120 bis 130 Lämmer zu erhalten. Vereinzelt wurden noch wesentlich bessere Resultate erzielt. ²⁾ Außer den Versuchen, die Produktion durch Abkür-zung der Trächtigkeitszeit und Erzielung von Mehrfachgebur-ten zu steigern, sucht man dieses Ziel durch Erschließung weiteren Weidelandes für die Karakulschafzucht zu erreichen. Durch Anpflanzung von Wildgräsern, die auch bei wenig Feuch-tigkeit gedeihen, will man aus Wüstengebieten Weideland machen. ³⁾ Mit dem weiteren Anwachsen der Karakulbestände im Südostraum der UdSSR kann mit Sicherheit gerechnet wer-den, da in den Karakulzuchtgebieten noch ausgedehnte Land-striche mit wüsten- und steppenartigem Charakter, die bis-her nicht zur Karakulschafzucht genutzt werden, zur Ver-fügung stehen. In Usbekistan waren dies von 30 Millionen ha noch 10 Millionen ha, von denen die Hälfte vor allem durch Anlage von Wasserstellen kurzfristig für die Karakul-haltung nutzbar gemacht werden sollte. In Turkmenistan können ebenfalls weitere 10 Millionen ha (= 1/4 der Gesamt-weidefläche) durch Karakulherden beweidet werden. ⁴⁾

Die Karakullämmer in der Sowjetunion werden zwischen 48 und 72 Stunden nach ihrer Geburt getötet. Nur etwa 60 % der Her-den bestehen aus Mutterschafen, die der Fellproduktion dien-en. Die restlichen Schafe werden zur Fleischgewinnung ge-halten, was dazu führt, daß nur sehr wenige geringwertige Lammfelle anfallen. ⁵⁾

1) Matter, H. E.: Zur Karakulindustrie in der UdSSR. a.a.O., Seite 25

2) Kaplin, A.A.: The Soviet Karakul. a.a.O., Seite 53 und 57

3) Wolff, Klaus: A S.W.A. in U.S.S.R. a.a.O., Seite 56

4) Matter, H. E.: Zur Karakulindustrie der UdSSR. a.a.O., S. 25

5) Wolff, Klaus: A S.W.A. in U.S.S.R. a.a.O., Seite 56

Eine Besonderheit der sowjetischen und auch der afghanischen Karakulzucht ist der durch plötzlich auftretende Kälteeinbrüche und Schneestürme im späten, schon wärmenden Frühjahr mit Temperaturunterschieden von bis zu 40 Grad Celsius verursachte zwangsläufige Anfall von 2 bis 8 % Frühgeburten, von denen die sogenannten Breitschwanzfelle gewonnen werden. ¹⁾ Entsprechend der Zeit, die zwischen der vorzeitigen Geburt und dem normalen Geburtstermin liegt, ist die Entwicklung des Felles mehr oder weniger weit fortgeschritten. Die Entwicklungsstufen werden mit Goliak (= nacktes Fell), Goliak Moiré, dünne Breitschwänze und dicke Breitschwänze bezeichnet. Auch das frühgeborene Karakullamm muß mindestens einmal geatmet haben, da das Fell sonst keinen Glanz hat. Felle von totgeborenen Lämmern sind daher wertlos. ²⁾ Vor 1914 rechnete man mit 10 % der gesamten Ernte als Anfall von Breitschwanzfellen. ³⁾ Vom Karakulschafbestand der UdSSR werden 70 bis 75 % schwarze, 10 bis 15 % graue und 3 % Sur-Felle (in Usbekistan 6 %) erzeugt, ⁴⁾ während der Rest der Karakulherden weiße und braune Lammfelle verschiedener Schattierungen liefert. ⁵⁾ In 200 Sowchosen und über 1000 Kolchosen Zentralasiens und Kasachstans werden diese sogenannten "farbigen Karakulfelle", die man auch als "Mutationspersianer" bezeichnen könnte, gewonnen. ⁶⁾ In Usbekistan gibt es 4 auf den Farbtyp Sur spezialisierte Zuchtfarmen. ⁷⁾ Am Rande der Kysyl-Kum-Wüste lebt jetzt die erste Herde mit weißen Karakulschafen, die von Wissenschaftlern aus Usbekistan entwickelt worden sind. ⁸⁾ Trotz aller Anstrengungen haben

-
- 1) Ohne Verfasser: Wußten Sie schon... a.a.O., Seite 1
Vergl. auch Matter, H. E.: Zur Karakulindustrie der UdSSR. a.a.O., Seite 23
 - 2) Fränkel, Jury: Rauchwaren-Handbuch. a.a.O., Seite 174 f.
 - 3) Derselbe: a.a.O., Seite 175
 - 4) Anmerkung des Verfassers: Sur-Persianerfelle sind Felle mit braunschwarzem Grund und bronzefarbenen Haarspitzen.
 - 5) Wolff, Klaus: A S.W.A. in U.S.S.R. a.a.O., Seite 58
Vergl. auch Kaplin, A. A.: The Soviet Karakul. a.a.O. Seite 49 und 51
 - 6) Ohne Verfasser: Russia's Contribution. In: Fur Review, London. Dezember 1968, Seite 56
Ohne Verfasser: Karakul-Mutationen in der Sowjetunion. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 5/1958, S. 229
 - 7) Matter, H. E.: Zur Karakulindustrie in der UdSSR. a.a.O., Seite 28 ff.
 - 8) Ohne Verfasser: Soviet White Karakul, in: Fur Review, London. Mai 1970, Seite 49

die Versuche, Mutationen in der Karakulzucht zu erzielen, noch nicht den selben Erfolg gezeigt wie z. B. in der Nerz-zucht. "Es scheint nicht so leicht zu sein, graue, braune, weiße oder andersfarbige Persianer zu züchten, wie dies bei Nerzen möglich gewesen ist." ¹⁾ Die Karakullämmer, deren Felle als Pelzfelle geeignet erscheinen, werden in der UdSSR in zentralgelegenen Schlachthäusern getötet. Das Abziehen und Aufbereiten der Lammfelle sowie Lagerung, Sortierung und Versand der Rohware werden ebenfalls zentral gesteuert und durchgeführt. Diese kollektiven Maßnahmen sollen eine Verminderung der Fellqualität bei unterschiedlicher Fellgewinnung und -behandlung in den einzelnen Zuchtbetrieben verhindern, eine Standardisierung der Ware und eine Leistungskontrolle der Fellproduktion gewährleisten. ²⁾

ii) Karakulzucht in Afghanistan

Afghanistan, das zweite bedeutende Karakulzuchtgebiet, dessen Karakulschafe im nördlichen Landesteil gehalten werden, der an Turkmenistan und Usbekistan angrenzt, weist praktisch den gleichen Landschaftscharakter auf. ³⁾ Die natürlichen Produktionsbedingungen entsprechen somit denen in der Sowjetunion. Wir können uns deshalb darauf beschränken, die organisatorischen und züchterischen Unterschiede zwischen der Karakulschafzucht Afghanistans und der UdSSR aufzuzeigen. Vor dem 1. Weltkrieg war die Karakulschafzucht in Afghanistan schwach entwickelt. Es wurden 700-750.000 Karakulschafe gezählt. ⁴⁾ Die eigentliche Karakulzucht in Afghanistan ist noch recht jungen Datums. Ursache für die Entstehung einer bedeutenden Karakulschafzucht in Afghanistan war die Revolution in Rußland mit ihrer sozialen Umschichtung. Der Emir von Buchara und die bucharischen Bais (große Herdenbesitzer) haben in den Jahren 1919 bis 1930 viele Karakulschafe über den Amudarja, der die Grenze zwischen den südlichen Gebieten der

1) Franke, Andreas: a.a.O., In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, August 1968, Seite 60

2) Matter, H. E.: Zur Karakulindustrie in der UdSSR. a.a.O., Seite 26

3) Matter, H. E.: Zur Karakulzucht in der UdSSR. a.a.O., S. 23

4) Wagner, Ferdinand: Bericht von einer Studienreise im September 1956 durch eine Gruppe landwirtschaftlicher Sachverständiger der Sowjetunion nach Afghanistan. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig, Nr. 6/1957, Seite 225

heutigen Sowjetunion und Afghanistan bildet, nach Afghanistan gebracht. ¹⁾ Der Hauptteil des Viehbestands befindet sich im Besitz von etwa 2 Millionen Wanderviehzüchtern. ²⁾ Über den Anteil der Schafe am gesamten Viehbestand gehen die Schätzungen ebenso weit auseinander wie über die Anzahl der Karakulschafe. Die Schätzungen des Schafbestands schwanken zwischen 6 Millionen ³⁾ und 20 Millionen Stück. ⁴⁾ Für den Karakulschafbestand schwanken die Schätzungen zwischen 3 Millionen ⁵⁾ und 5 Millionen ⁶⁾ bzw. mehr als 6 Millionen Stück. ⁷⁾ Für Afghanistan hat die Karakulschafzucht große wirtschaftliche Bedeutung. In der Ausfuhr des Landes nehmen Persianerfelle den ersten Platz ein. ⁸⁾ Die Schafzucht Afghanistans wird extensiv betrieben. Noch im Jahre 1956 blieben 10 % der Mutterschafe unfruchtbar. Das Unvermögen, ausreichende Futtervorräte zu schaffen, das Fehlen guter Schafställe und die unzulängliche veterinärärztliche Betreuung waren die Ursachen hierfür. ⁹⁾ Die Produktion von Persianerfellen in Afghanistan ist großen qualitativen und quanti-

-
- 1) Hollender, Paul: Unsere Hauptversorgungsgebiete.
1) Rußland und Afghanistan. a.a.O., Seite 116
Lübstorff, Friedrich: Der Persianerhandel Afghanistans.
In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig. Nr. 1/1955, Seite 11
Wagner, Ferdinand: Die Karakulschafzucht Afghanistans.
a.a.O., Seite 225
Melchers, Peter: Beschaffung und Absatz im Berliner
Rauchwarengroßhandel. a.a.O., Seite 61
 - 2) Lübstorff, Friedrich: a.a.O., Seite 10
 - 3) Derselbe: a.a.O., Seite 10
 - 4) Wagner, Ferdinand: a.a.O., Seite 225
Ohne Verfasser: Karakul Breeding in Afghanistan. In:
Jahrbuch 1961 des S.W.A. Karakul-Zuchtvereins, Windhoek,
Seite 93 (Quelle: Boiko, D. F.: Animal Breeding Abstracts,
Vol. 26, P. 53-1958)
 - 5) Lübstorff, Friedrich: a.a.O., Seite 10
 - 6) Wagner, Ferdinand: a.a.O., Seite 225
Ohne Verfasser: Karakul Breeding in Afghanistan. a.a.O.,
Seite 93
 - 7) Ohne Verfasser: The Developing Afghan Karakul. In: Fur
Review, London. November 1967, Seite 22
 - 8) Wagner, Ferdinand: a.a.O., Seite 226
Lübstorff, Friedrich: a.a.O., Seite 11
Schöps, Paul und andere: Persianer und Breitschwanz.
a.a.O., Seite 185
 - 9) Wagner, Ferdinand: a.a.O., Seite 225

tativen Schwankungen unterworfen, die vor allem auf die Einflüsse der Witterung zurückzuführen sind. So kam es z. B. im Jahre 1954 durch starke Regenperioden mit ungünstigen Auswirkungen auf die Schafbestände zu einem auffallenden Produktionsrückgang. ¹⁾ Ebenso wie in der Sowjetunion können in Afghanistan strenge Winter zu einem überdurchschnittlichen Anfall von Breitschwanzfellen führen, aber gleichzeitig dazu, daß die Felle der ganzen Ernte kleiner ausfallen. ²⁾ Schwere Schneefälle in den Gebirgsregionen Afghanistans bringen andererseits gutes Weideland hervor, was seinen Niederschlag in einem größeren Prozentsatz erstklassiger Felle bei der nächsten Ernte findet. ³⁾ In den letzten Jahren haben die Bemühungen Afghanistans zur Verbesserung der Rohfellbehandlung und der Absatzvorbereitung der Ware zu Erfolgen geführt. Man hatte früher diesen Fragen nur wenig Aufmerksamkeit geschenkt, da die Karakulfelle in Afghanistan als Ko- wenn nicht nur als Nebenprodukte der Schafzucht zusammen mit Fleisch und Wolle betrachtet wurden. Heute beraten Spezialisten im Auftrag der Regierungen der USA und Großbritannien in Zusammenarbeit mit dem Karakul-Institut in Kabul die Karakulzüchter, um die Fellproduktion noch weiter zu verbessern. ⁴⁾ Das Afghan Karakul-Institut besteht erst seit 1967. ⁵⁾ Die Karakulschafzüchter Afghanistans arbeiten zum Teil auf genossenschaftlicher Basis. Im Jahre 1952 wurde die Genossenschaft der Vereinigten Karakulzüchter mit dem Verwaltungssitz in Kabul gegründet. Die größte Filiale dieser Genossenschaft befindet sich in Masar-i-Scherif. Diese Filiale unterhält ihrerseits zehn Unterabteilungen in verschiedenen

1) Schöps, Paul und andere: Persianer und Breitschwanz. a.a.O., Seite 185

2) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. Dezember 1969, Seite 17

3) Ohne Verfasser: Improved Afghan Presentation. In: Fur Review, London. September 1969, Seite 48

4) Ohne Verfasser: The Developing Afghan Karakul. a.a.O., Seite 23

Wagner, Ferdinand: a.a.O., Seite 230

5) Sharp, Ivy M.: Afghan Stocktaking. In: Fur Review, London. März 1970, Seite 45

Gebieten der Provinz. Der Züchterzusammenschluß in Masar-i-Scherif vereinigt 500 Zuchtbetriebe mit insgesamt 110.000 Karakulschafen. ¹⁾ Die eigentlichen Produktionsgebiete, in denen die Felle nach dem Abziehen auch für den Transport haltbar gemacht werden, liegen im Norden des Landes bis zu 800 km von der Zentrale in Kabul entfernt. Um eine möglichst einheitliche Rohfellbehandlung zu erzielen, soll in Masar-i-Scherif eine zentrale Station errichtet werden, in der die Felle gereinigt und durch Einsäuern haltbar gemacht werden sollen. Diese Einrichtung sollte ursprünglich im Jahre 1970 fertiggestellt sein, wird aber doch erst im Jahre 1971 ihre Arbeit aufnehmen können. Vorschläge, eine Lufttrocknung der Rohfelle durchzuführen, lassen sich nicht verwirklichen, da während der Zeit des Lammens, die in Afghanistan in die Monate Februar und März fällt, in den Ebenen Regenzeit ist, während die Züchter im Bergland unter tiefem Schnee zu leiden haben. Erst jetzt - für Ende des Jahres 1970 - plant das Karakul-Institut die Errichtung einer Versuchsfarm in Shybergon etwa 640 km nordwestlich von Kabul. Dort soll ein ausgewählter Zuchtbockbestand, der den Züchtern zur Verfügung stehen soll, herangezüchtet werden. Diese Versuchsfarm soll gleichzeitig eine Beratungsfunktion ausüben. Man strebt eine Verringerung der hohen Sterblichkeitsrate an und versucht zugleich, die Fellqualität durch Zuchtauslese zu verbessern. Von besonderer wirtschaftlicher Bedeutung ist die Ausrichtung der afghanischen Karakulzucht auf graue Persianer - diese machen etwa 70 % der gesamten afghanischen Karakulproduktion aus. ²⁾ Dieses Schwergewicht der grauen Persianerfelle bringt zusätzliche produktions- und absatzwirtschaftliche Schwierigkeiten mit sich. Die Züchtung grauer Karakulschafe ist, bedingt durch biologische Besonderheiten, sehr viel weniger beherrschbar als die Zucht schwarzer Karakul-

1) Wagner, Ferdinand: a.a.O., Seite 230

2) Sharp, Ivy M.: Afghan Stocktaking. a.a.O., Seite 28, 44 f. und 67

schafe. Hinzu kommt, daß es bei grauen Persianern nicht nur Unterschiede in Qualität und Lockenstruktur gibt, sondern daß sehr große Farbunterschiede bestehen, die mit Mode und Geschmack in der Beliebtheit der Käufer von Jahr zu Jahr unterschiedliche Bewertung erfahren können. Mit den absatzwirtschaftlichen Fragen, die mit den Produktionsbedingungen eng verknüpft sind, werden wir uns in den Absätzen B III 1) bei der Darstellung der Bedarfsverhältnisse und C II und III bei der Untersuchung der Marktorganisation eingehend auseinandersetzen.

ii) Karakulzucht in Süd- und Südwestafrika

Während in den beiden Herkunftsgebieten Sowjetunion und Afghanistan die Karakulschafzucht schon immer betrieben wurde, kam es im dritten - heute wirtschaftlich bedeutungsvollsten - Herkunftsgebiet Süd- und Südwestafrika erst dann zur Ausbildung einer Karakulschafzucht als Zuchttiere dort eingeführt wurden. Bei aller Verschiedenheit der geographischen Lage zwischen der zentralasiatischen Heimat des Karakulschafes und Süd- und Südwestafrika zeigt sich eine bemerkenswerte Ähnlichkeit hinsichtlich Weidezusammensetzung und Futterwahl. ¹⁾ Die Einführung der Karakulschafzucht in der ehemaligen deutschen Kolonie Südwestafrika geht auf Anregungen zurück, die Herr Paul Albert Thorer, Chef der Leipziger Rauchwarenhandelsfirma Theodor Thorer, in einem Vortrag im Jahre 1902 nach Rückkehr von einer Reise in die Bucharei gab. ²⁾ Die ersten Versuche der Verpflanzung bucharischen Zuchtmaterials - zunächst nach Deutschland - wurden von Professor Kühn, dem Leiter des Tierzuchtinstituts Halle, in den Jahren 1903 bis 1907 mit Erfolg unternommen. Hierdurch ermutigt, faßte man die Verpflanzung der Zucht nach Südwestafrika ernsthaft ins Auge. Dieser Entschluß wurde noch dadurch

1) Matter, H. E.: Zur Karakulindustrie in der UdSSR. a.a.O., Seite 23

2) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: Die Karakulzucht in Südwestafrika und das Haus Thorer. Kapstadt 1962, Seite 1

unterstützt, daß gerade in dieser Zeit der frühere Gouverneur von Südwestafrika, Herr von Lindequist, der damals Unterstaatssekretär im Reichskolonialamt war, Professor Kühn um Vorschläge für den Aufbau der Viehzucht in Südwestafrika bat. Dies veranlaßte Herrn Thorer, dem Reichskolonialamt einen von diesem dann akzeptierten Plan vorzulegen. ¹⁾ Die erste kleine Versuchsherde stammte aus der Zucht des Professor Adametz von der Hochschule für Bodenkultur in Wien und bestand aus zwei Böcken und zehn Schafen, die am 24. September 1907 in Swakopmund eintrafen. ²⁾ Diese zwölf Karakulschafe blieben vorläufig im Besitz des Kaiserlichen Gouvernements - erst 1908 wurden Zuchttiere an zwei Farmer zur Zucht abgegeben, so daß 1908 als Beginn der planmäßigen Zuchtarbeit am Karakulschaf in Südwestafrika gelten kann. Weitere Karakulzuchttiere wurden durch Paul Thorer in den Jahren 1909 bis 1913 nach Südwestafrika gebracht. Schon früh begann man in Südwestafrika die reinrassigen Buchara-Karakul mit den einheimischen Schaf-rassen, dem Afrikaner-Blinkhaarschaf und dem Perser-Schwarzkopfschaf, zu kreuzen. ³⁾ Die letzte Zählung vor dem 1. Weltkrieg ergab im Jahre 1913 einen Karakulbestand von 1.165 Reinbluttieren und 21.000 Kreuzungsschafen. ⁴⁾ Es soll im Rahmen dieser Arbeit auf eingehende biologische und genetische Ausführungen verzichtet werden. Um aber verständlich zu machen, auf welche Weise mit einem derartig kleinen reinrassigen Zuchtbestand eine vorbildliche Zucht aufgebaut werden kann, erscheinen die nachstehenden Erläuterungen erforderlich. Die Kreuzungszucht ist eine Verdrängungszucht. Dabei ist es die wesentliche Voraussetzung

-
- 1) Nauen, Otto: Die Karakul-Schafzucht in Südwest-Afrika.
In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig. Nr. 4/1955, S. 107
 - 2) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O.,
Seite 4
Nauen Otto: a.a.O., Seite 107
Villinger, O. C.: 50 Jahre Karakulzucht in Südwestafrika.
In: Jahrbuch 1958 des S.W.A. Karakulzuchtvereins, Wind-
hoek, Seite 5
 - 3) Nauen, Otto: a.a.O., Seite 109
 - 4) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: Seite 9

für den Aufbau einer großen Fellproduktion, daß die einheimischen Schafrassen den dominanten Eigenschaften des Karakulschafs wenig Widerstände entgegensetzen. Deshalb eignen sie sich vorzüglich zur Aufkreuzung. Beide vorher erwähnten einheimischen Schafrassen haben keine Wolle, sondern teils sehr seidiges, teils ausreichend seidiges Haar. Die Vererbungskraft des Reinbluttieres, mit diesen Typen gemischt, ist ebenso stark wie diejenige der Haarschafe schwach. ¹⁾ Von einer Darstellung der Entwicklung der Persianerzucht in Süd- und Südwestafrika in ihren Einzelheiten muß abgesehen werden. Einige besonders markante Punkte sind allerdings zu erwähnen, da diese für die anschließende wirtschaftliche Untersuchung wesentlich sind. Im Jahre 1919 wurde von sechs Karakulzüchtern der Karakulzuchtverein als Interessengemeinschaft gegründet, der viel zum Aufbau der Karakulzucht in Südwestafrika beigetragen hat. Der Karakulzuchtverein, der heute sowohl in Südwest- als auch in Südafrika seine eigenen Zucht- und Betriebsberater unterhält, ist als freiwilliger Zusammenschluß der an der Karakulzucht interessierten Farmer Bindeglied zwischen den Züchtern und der Regierung. Er bietet kostenlose Zuchtberatung für alle Mitglieder und auf Anfrage auch für Nichtmitglieder. ²⁾ Die ständig steigenden Mitgliederzahlen des Vereins machen sein Leistungsvermögen deutlich.

1) Nauen, Otto: a.a.O., Seite 110

2) Karakulzuchtverein: Was tut der KZV für die Karakulfarmer? In: Jahrbuch 1958 des S.W.A. Karakulzuchtvereins, Windhoek, Seite 74

Mitgliederzahl des Karakulzuchtvereins

<u>in Windhoek</u>	
1919	6
1924	33
1929	57
1934	82
1939	281
1944	300
1949	402
1954	354
1959	271 ¹⁾
1964	486
1965	521 ²⁾
1969	638 ³⁾

Auf die Hauptaufgabe des Karakulzuchtvereins, die Führung des Herdbuchs und anderer Zuchtregister, wird bei der Darstellung der Organisation der Zucht noch näher eingegangen werden. ⁴⁾ Kurz nach dem Ende des 1. Weltkriegs begann auch die Karakulzucht in der Südafrikanischen Union, die sich viele Jahre lang unabhängig von der Zucht in Südwestafrika entwickelte. ⁵⁾ Von 35.600 Schafen im Jahre 1937 nahm der Karakulschafbestand in der Südafrikanischen Union auf 1.109.725 Stück im Jahre 1948 zu. Damals wurde erstmalig die Millionengrenze überschritten. ⁶⁾ Für die Jahre danach werden unterschiedliche Bestandszahlen genannt. Während bei der Darstellung der Entwicklung der

-
- 1) Quelle Mitgliederzahlen 1919 bis 1959: Stoeck, H.: Der Werdegang des S.W.A. Karakulzuchtvereins. In: Jahrbuch 1959 des S.W.A. Karakulzuchtvereins. Windhoek, Seite 21
 - 2) Quelle Mitgliederzahlen 1964 und 1965: Villinger, O. C.: Jahresbericht 1965. In: Jahrbuch 1966 des S.W.A. Karakulzuchtvereins. Windhoek, Seite 55
 - 3) Hanert, Alfred: Südafrikas Staatspräsident Fouché Ehrengast der SWAKARA-Züchter. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt Nr. 11/1969, Seite 56
 - 4) Vergl. Stoeck, H.: a.a.O., Seite 5 ff.
 - 5) Vergl. Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., Seite 47 ff.
 - 6) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., Seite 49

Karakulzucht in Südafrika im 1962 erschienenen Buch "Die Karakulzucht in Südwestafrika und das Haus Thorer" ¹⁾ für die Zeit von 1948 bis 1956 folgende Entwicklung des Karakulschafbestands in der Südafrikanischen Union aufgezeigt wird

1948	1.109.725	Karakulschafe
1950	1.465.782	"
1954	1.710.000	"
1955	1.600.000	"
1956	1.496.159	"

und auch für die folgenden Jahre mit etwa 1,5 Millionen Stück angegeben wird, spricht Nauen ²⁾ im Jahre 1955 von 1,25 bis 1,5 Millionen Stück, wobei man aber für die folgenden Jahre eine Tendenz zur Schrumpfung erkennen könne. Das State of the Union-Year-Book for South Africa 1959-60 ³⁾ schätzt den Karakulbestand auf 1.171.000 Schafe, von denen mehr als 98 % in den niederschlagärmsten Gebieten in der nordwestlichen Kapprovinz gehalten werden. Es wird in diesem Bericht weiter ausgeführt, daß die Vergrößerung des Karakulschafbestands zulasten der Nichtwollschafe und nicht der Merinoschafe (Wollschafe) gehe. Seit der Aufhebung des Ausfuhrverbots für Karakulzuchtböcke aus Südwestafrika habe sich die Fellqualität verbessert. Auch für 1965 wird der Karakulschafbestand der Südafrikanischen Union nur mit 1.173.000 Stück angegeben. ⁴⁾

Diese Zahl kann als richtig angenommen werden, wenn man sie mit der Produktionszahl für Persianerfelle aus der Südafrikanischen Union für 1965 vergleicht. Diese wird mit 1.033.910 Fellen angegeben. ⁵⁾ Für 1969 schätzte man den Karakulschafbestand in der Südafrikanischen Union

-
- 1) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., Seite 47 ff.
 - 2) Nauen, Otto: Die Karakulschafzucht in Südwest-Afrika. a.a.O., Seite 114
 - 3) State of the Union - Year Book for South Africa 1959-60, Johannesburg 1960, Seite 221
 - 4) State of South Africa-Year-Book 1965, Johannesburg 1965, Seite 184
 - 5) Ohne Verfasser: Karakul Pelt Production Republic of South Africa. In: Fur Review, London. September 1968, Seite 26

auf etwa 1,5 Millionen Stück. ¹⁾

Die zu Beginn der zwanziger Jahre in Leipzig angebotenen SWA-Karakulfelle wurden vom Handel mehr als Kuriosum betrachtet und nicht als Handelsobjekt anerkannt. ²⁾ Wurden 1926 erst 25.000 Felle exportiert, so war die Produktion im Jahre 1931 bereits auf 100.000 Felle jährlich gestiegen, die von etwa 1200 Karakulzüchtern mit einem Zucht-tierbestand von etwa 150.000 Stück stammten. ³⁾ 1935 hatte die Produktion 500.000 Felle überschritten, 1937 die erste Million und 1944 die zweite Million. ⁴⁾ Für die Karakulzucht in Süd- und Südwestafrika und damit auch für den Absatz der Persianerfelle aus diesen Ursprungs-gebieten war die Anerkennung der Persianerfelle süd-westafrikanischer Provenienz - sogenannte Südwest-er Felle - als echte Persianer durch den Fachausschuß für den Rauchwarenhandel in der Berliner Handelskammer vom 1. Februar 1928 von entscheidender Bedeutung. ⁵⁾ End-gültige Anerkennung als "Persianer" erlangte das südwest-afrikanische Karakullammfell erst auf dem 1. Internatio-nalen Welpelzkonferenz im Juli 1930. ⁶⁾

Die Produktion der Persianerfelle, d.h. die Zucht von Karakulschafen zum Zwecke der Fellgewinnung, in Süd- und Südwestafrika unterscheidet sich in verschiedenen wesentlichen Punkten von der in den beiden anderen Hauptproduktionsgebieten Sowjetunion und Afghanistan. Eine Übereinstimmung ist darin zu sehen, daß man in allen drei Produktionsgebieten der Steigerung der

1) Ohne Verfasser: The State President honours Swakara. In: S.W.A.-Jahrbuch 1970; Windhoek 1970, Seite 65

2) Villinger, O. C.: Die Karakulzucht Südwestafrikas und ihre Herdbuchorganisation. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig. Nr. 3/1967, Seite 93

3) Interview mit Herrn L. W. Friedrich aus Kalkfeld/Süd-westafrika: Leipzig als bevorzugter Umschlagplatz für südwestafrikanische Karakuls. In: Der Rauchwarenmarkt, Leipzig, 16.9.1931, Seite 5 f.

4) Nauen, Otto: a.a.O., Seite 114

5) Verband der deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft: Persianer-Nomenklatur. Frankfurt 1955

6) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., Seite 19

Qualität von Zuchtbestand und Fell mehr Bedeutung beimißt als der Produktionsmengensteigerung. Im Zuge der Mengensteigerung werden in Süd- und Südwestafrika ähnliche Versuche wie in der Sowjetunion unternommen. ¹⁾ Gegenwärtig gibt es in Süd- und Südwestafrika nur etwa 5 % Zwillingsgeburten. Durch verschiedene Methoden möchte man diesen Prozentsatz auf 20 % erhöhen. ²⁾ Eine Möglichkeit hierzu sieht man in der Veränderung der Lammzeiten. Ursprünglich gab es drei natürliche Lammzeiten, und zwar

Juli bis September mit einem Anteil von 56 %

November bis Januar mit einem Anteil von 25 %

April bis Juni mit einem Anteil von 19 %

Dabei ist zu berücksichtigen, daß in den Monaten November bis Januar in Süd- und Südwestafrika Hochsommer ist und die auf diesen Zeitraum fallende Lammzeit als "kleine Lammzeit" bezeichnet wird. Die beiden übrigen Lammzeiten, die dicht aufeinander folgen, liegen in der kühlen Jahreszeit und werden "große Lammzeit" genannt. ³⁾

Im Rahmen der natürlichen Lammzeiten betrug das Ablammerergebnis ⁴⁾ auf nach wissenschaftlichen Grundsätzen geführten Karakulzuchtfarmen 122 %.

Durch das kontrollierte Wegnehmen und Einlassen der Zuchtböcke in die Mutterschafherden hat man die Lammzeiten wie folgt verändert

1.11. - 20.12. mit einem Anteil von 33 %

1.5. - 15.6. mit einem Anteil von 29 %

1.7. - 31.7. mit einem Anteil von 28 %

1) Wolff, Klaus: A S.W.A. in U.S.S.R. a.a.O., Seite 56

2) Ohne Verfasser: Increase Produktion - but how? In: Fur Review, London, September 1968, Seite 26

3) Kunow, B. von: Karakul-Zuchtinspektion in Südwestafrika. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig. Nr. 1/1967, Seite 19

4) Ablammerergebnis ist der Prozentsatz von Lämmern von jeweils 100 belegten Mutterschafen.

Dabei beträgt das Ablammergebnis rund 136 %. Bei Anwendung dieser Zuchtmethode ist es möglich, daß ein Schaf in drei Jahren viermal lammt. ¹⁾ Durch diese Produktionssteuerung kommt es zu nahezu gleichgroßen Ernten in allen drei Lammzeiten. Man kann durch kontrollierte Zucht in Verbindung mit der genauen Bestimmung der Lammzeiten gleichzeitig auch den Arbeitsanfall auf den Farmen lenken. Andere Versuche zielen mehr darauf ab, die Zwillingsgeburten zu fördern, was durch Verlegung der Hauptlammzeit auf August bis Oktober möglich wäre. Allerdings ist gerade in dieser Zeit des Jahres das Futter knapp. Es stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage, ob die Kosten für zusätzliches vitaminreiches Futter nicht den zusätzlichen Ertrag aus der erhöhten Fellproduktion übersteigen würden. In Verbindung mit Zwillingsgeburten ist weiter zu bedenken, daß Felle von als Zwillingen geborenen Lämmern kleiner sind als die von Einzelgeburten und einen geringeren Verkaufserlös bedeuten. ²⁾ Allerdings sind solche Felle leichter als Felle von Einzelgeburten, was einen Vorteil für den Absatz darstellt. ³⁾ Es seien noch zwei weitere Methoden zur Erhöhung der Anzahl von Zwillingsgeburten bei der Karakulschafzucht in Süd- und Südwestafrika angeführt: die Auswahl von Schafen mit Neigung zur Zwillingsgeburt und deren bevorzugte Heranziehung zur Zucht sowie die auch in der Sowjetunion angewandte Methode der Injektion eines Serums zur Erhöhung der Fruchtbarkeit. Die zuerst genannte Methode hat sich bei der Merino-Schafzucht bereits bewährt. Schließlich kann die Karakullammfellproduktion noch durch besondere Hegemaßnahmen, die in Schädlingskontrolle, ausgewogener Weidewirtschaft und Zusatzfütterung bestehen, bis zu 20 % erhöht werden.

1) Hanert, Alfred: Zu Gast auf Karakulfarmen. In: Rund um den Pelz, Frankfurt. Nr. 2/1970, Seite 79

2) Ohne Verfasser: Increase Production - but how? a.a.O., Seite 26

3) Ohne Verfasser: The Future of the Karakul. a.a.O., S. 18

Voraussetzung für jede Produktionssteigerung in der Karakulschafzucht Süd- und Südwestafrikas ist Regen als lebensnotwendiges Element. ¹⁾ Während in den zentralasiatischen Karakulzuchtgebieten die heftigen Temperaturschwankungen das Hauptproblem darstellen, sind es in Süd- und Südwestafrika die Dürreperioden, unter denen die Karakulzucht am meisten zu leiden hat. ²⁾ Zur Ausbildung zusätzlicher natürlicher Vegetation hat man auf den Karakulzuchtfarmen Süd- und Südwestafrikas ein Bewässerungssystem eingerichtet, das mit Wasserpumpen und durch kilometerlange Plastikrohrleitungen den Ausgleich zwischen den einzelnen Wasser- und Futterstellen schafft. ³⁾ Es gibt keine Norm für den Umfang der Karakulschafhaltung je Flächeneinheit. In den südlichen Bezirken Südwestafrikas liegen die durchschnittlichen Farmgrößen zwischen 10.000 und 20.000 ha, mit einem Schafbestand von 2000 bis 3000 Stück. ⁴⁾ Die Angaben über die benötigte Weidefläche je Karakulschaf schwanken zwischen drei bis fünf Hektar, ⁵⁾ sieben Hektar ⁶⁾ und bis zu zehn Hektar Land. ⁷⁾ In einem Bericht über Karakulfarmen aus dem Jahre 1969 ⁸⁾ werden folgende Verhältnisse von Schafbestand zu Farmgröße genannt: 3.500 Schafe/17.500 ha, 4.200 Schafe/10.000 ha und 10.000 Schafe/77.507 ha. Im Laufe von fünfzehn Jahren hat sich an der Art der Beweidung offensichtlich

-
- 1) Ohne Verfasser: Increase Production - but how? a.a.O., Seite 26
 - 2) Wolff, Klaus: A S.W.A. in U.S.S.R., a.a.O., Seite 54
 - 3) Hanert, Alfred: Zu Gast auf Karakulfarmen. a.a.O., S. 75
Ohne Verfasser: Increase Production - but how? a.a.O., Seite 26
 - 4) Nauen, Otto: Die Karakul-Schafzucht in Südwest-Afrika. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig. Nr. 4/1955, S. 113
Vergl. Wolff, Klaus: A S.W.A. in U.S.S.R. a.a.O., S. 54
 - 5) Wijk, G. C. van: SWAKARA jetzt reine Herkunftsbezeichnung. Interview mit Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Nr. 11/1969, Seite 51
 - 6) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., Seite 66
Ohne Verfasser: The Future of the Karakul. a.a.O., S. 18
 - 7) Ohne Verfasser: Wußten Sie schon... a.a.O., Seite 1
 - 8) Hanert, Alfred: Zu Gast auf Karakulfarmen. a.a.O., S. 74 ff.

nichts geändert. Im Jahre 1955 hielten die großen Farmen mit bis zu 100.000 ha Land nicht mehr als 8.000 bis 15.000 Schafe. ¹⁾ Ein wesentlicher Unterschied zwischen der sowjetischen bzw. afghanischen Karakulschafzucht und der in Süd- und Südwestafrika ist die Art der Weidenutzung. Während bei der zentralasiatischen Karakulzucht die Herden auf der Suche nach Futter den kurze Zeit zurückliegenden Regenfällen folgend über weite Strecken getrieben werden, ist das Weideland auf den süd- und südwestafrikanischen Karakulzuchtfarmen nach dem Kampsystem eingeteilt. Darunter versteht man die Einteilung einer Farm in mehrere oder viele kleinere abgezaunte Gebiete. Man erreicht dadurch eine bessere Beweidung der kargen Flächen und vermeidet das gänzliche Ausweiden eines Gebietes. ²⁾ So ist z. B. das Farmareal der größten privaten Farm Südwestafrikas, Haribes, ³⁾ in sechs Großkampe unterteilt, die wiederum in je vier Posten aufgegliedert sind. Man verfolgt unter Einsatz dieser 24 Posten einen vierjährigen Weideumtrieb, wobei sechs Posten jeweils während eines ganzen Jahres als sogenanntes "Spar- und Schonveld" ruhen, d. h. unbeeidet bleiben und die anderen dreimal sechs Posten nur während vier Monaten im Jahr beweidet werden. ⁴⁾ Durch diese extensive Weidebewirtschaftung, die stark an die Methode der Dreifelderwirtschaft erinnert, wird erreicht, daß wenigstens ein Trockenjahr ohne größere Schäden über-

-
- 1) Nauen, Otto: Die Karakul-Schafzucht in Südwest-Afrika. a.a.O., Seite 113
 - 2) Hanert, Alfred: Zu Gast auf Karakulfarmen. a.a.O., S. 75
 - 3) Die Farm Haribes mit 77.507 ha gehört ebenso wie die 55.834 ha große Farm Duwisib der Thorer-Gruppe, die damit ihren Beschaffungsarm bis in die Produktionsgebiete ausstreckt und wie in den Absätzen C II 2) und C III 3) dargestellt werden wird auch auf dem Absatzsektor eine große Rolle spielt.
 - 4) Schäfer, Heinrich: Allgemeine Zucht- und Haltungsfagen in der Karakulzucht. a.a.O., Seite 19 f. Vergl. auch Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., Seite 65 f.

brückt werden kann. ¹⁾ Bei dieser Einteilung des Weidelands in umzäunte Kampe können die Schafe unbeaufsichtigt bleiben - man braucht also im Gegensatz zur Zucht in der Sowjetunion und Afghanistan keine Schäfer, ²⁾ insbesondere dann, wenn die Kampe schakalsicher eingezäunt sind. ³⁾ Weitere Unterschiede in der Zucht des süd- und südwestafrikanischen Karakulschafs zur sowjetischen und afghanischen Karakulzucht liegen in der längeren Nutzung des Schafs als Muttertier. In Südwestafrika dient ein Mutterschaf durchschnittlich acht Jahre lang der Zucht und hat in dieser Zeit bis zu zwölf Lämmer. Die Trächtigkeitszeit in Süd- und Südwestafrika ist mit 148 Tagen drei Tage kürzer als in der Sowjetunion und Afghanistan. Eine weitere Verringerung der Produktionszeit bedeutet das Schlachten der Lämmer in Süd- und Südwestafrika innerhalb von 24 Stunden nach der Geburt. ⁴⁾

Von der Jahresproduktion an Persianerfellen aus Süd- und Südwestafrika, die gegenwärtig bei 6 Millionen Stück liegt, stammen etwa 70 % aus Südwestafrika und 30 % aus der Südafrikanischen Union. ⁵⁾ Der Anteil des grauen Persianerfells an der gesamten Produktion wurde für 1959 mit 6 - 8 % angegeben. ⁶⁾ Dieser Anteil ist bei dem starken Anwachsen der Produktion geringer geworden. Angeregt durch die Farbenvielfalt der Mutationsnerze versucht man seit Jahren sogenannte "Buntpersianer" systematisch zu züchten. Man strebt vor allem einen weißen Persianer

-
- 1) Schäfer, Heinrich: Allgemeine Zucht- und Haltnungsfragen in der Karakulzucht. a.a.O., Seite 19.
 - 2) Wolff, Klaus: A S.W.A. in U.S.S.R. a.a.O., Seite 54
 - 3) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., S. 65
 - 4) Wolff, Klaus: A S.W.A. in U.S.S.R. a.a.O., S. 54 u. 56
Vergl. auch: Hanert, Alfred: Zu Gast auf Karakulfarmen. a.a.O., Seite 77
 - 5) Ohne Verfasser: Karakul Pelt Production South West-Afrika/Republic of South Africa 1956 - 1967. In: Fur Review, London. September 1968, Seite 26
Vergl. auch Hanert, Alfred: Zu Gast auf Karakulfarmen. a.a.O., Seite 78
 - 6) Nauen, Otto: Die Weltproduktion an Persianerfellen 1959. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig. Nr. 3/1960, S. 120

an. 1) Braune und weiße Persianerfelle zusammen machen gegenwärtig etwa 1 % der Persianerfellernte Süd- und Südwestafrikas aus. 2) Nach van Wijk 3) wird es nicht mehr lang dauern, bis auch das weiße Persianerfelle auf dem Weltmarkt eine Rolle spielt.

Die Mehrzahl der etwa 5.500 Karakulschafzüchter Süd- und Südwestafrikas gehört einer oder mehreren Züchtergenossenschaften an. 4) Auf die wirtschaftliche Bedeutung dieser Genossenschaften werden wir in den Absätzen C II 2) und C III 3) bei der Darstellung der Marktorganisation noch zu sprechen kommen.

Der Erfolg der Karakulschafzucht in Süd- und Südwestafrika beruht in hohem Maße auf der durch privatwirtschaftliche Initiative geschaffenen überbetrieblichen Züchterorganisation. In der Sowjetunion bestimmen zentrale staatliche Stellen in allen Einzelheiten die Zuchtnormen für die Herden, sie entscheiden, welches Lockenmuster produziert werden muß und kontrollieren die Qualität. Zuchttiere werden dort erst dann registriert, wenn sie die erwartete Leistung erbracht haben, d. h. wenn Böcke und Schafe den Lammtyp erzeugen, der von den staatlichen Stellen vorgeschrieben ist. In Süd- und Südwestafrika dagegen werden Zuchttiere bei Geburt registriert, wobei man auf die künftige Zuchtleistung aus dem Erbgut und aus den Daten des einzelnen Tieres schließt. Zwei voneinander unabhängige Körperschaften nehmen in Süd- und Südwestafrika die Funktionen der staatlichen Stellen der Sowjetunion wahr: der Karakulzuchtverein und die Versuchsfarmen der Regierung. Zwischen beiden Organisationen erfolgt der Austausch von Informationen. 5) Der Karakulzuchtverein war im Jahre 1919 gegründet worden,

1) Franke, Andreas: a.a.O., In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, August 1968, Seite 60

2) Wolff, Klaus: A S.W.A. in U.S.S.R. a.a.O., Seite 58

3) Wijk, G. C. van: SWAKARA jetzt reine Herkunftsbezeichnung. a.a.O., Seite 51 (Interview 1969)

4) Derselbe: In einem Brief des Karakul Board, Windhoek, vom 2. Dezember 1970

5) Wolff, Klaus: A S.W.A. in U.S.S.R. a.a.O., Seite 56

um die Zuchttiere zu registrieren und zu klassifizieren.¹⁾ Es werden Herdbücher geführt, in denen die reinblütigen Karakulschafe und deren Nachkommen registriert werden. Daneben bestehen Kreuzungs- und Kreuzungshochzuchtregister sowie ein Grundregister, in die Zuchttiere aufgenommen werden, die ohne reinblütig²⁾ zu sein, zur Zucht zugelassen werden.³⁾ Lämmer, die als Zuchttiere vorgesehen sind, werden am Tag ihrer Geburt gewogen, gemessen, fotografiert und beschrieben. Man nennt dies "Bonitur".⁴⁾ Im Jahre 1939 war zum ersten Mal im Auftrage des Karakulzuchtvereins eine Bonituranleitung herausgegeben worden, wodurch vor allem eine Vereinheitlichung der Bonitur von Karakullämmern angestrebt wurde.⁵⁾ Die Ergebnisse der Bonitur werden auf Karteiblättern vermerkt, die zusammen mit den Fotos dem Karakulzuchtverein zur Eintragung und Bewertung zugeleitet werden. Nur strenge Zuchtauslese und Zuchtüberwachung ermöglichen züchterischen Fortschritt und Qualitätsverbesserung. Man unterscheidet in Süd- und Südwestafrika ebenso wie in der Sowjetunion zwischen Zuchtfarmen, auf denen Zuchtschafe erzeugt werden, und Fellproduzenten, die Lämmer vornehmlich zur Fellproduktion züchten. Die verschiedenen Landschaftsrassen, die in den einzelnen Karakulschafzuchtgebieten als Kreuzungsunterlage dienen, das verschiedenartige Ausgangsmaterial und der unterschiedliche Geschmack der Züchter brachten typische Unterschiede in der Fellqualität hervor.⁶⁾ Während man zwei Jahrzehnte lang - etwa von 1930 bis 1950 - das Zuchtziel für die Karakulzucht in Südwestafrika wie folgt formulierte: "Ein Lamm mit einem gut ausgeglichenen Fell, mit

1) Ohne Verfasser: Karakul Industry. In: State of South Africa Year Book 1965. Johannesburg 1965, Seite 345

2) Unter Reinblut versteht man Tiere einer ursprünglichen Tierrasse, welche ohne Beimischung fremden Blutes rein gezüchtet sind.

3) Stoeck, H.: Der Werdegang des S.W.A. Karakulzuchtvereins. a.a.O., Seite 9 ff.

4) Hanert, Alfred: Zu Gast auf Karakulfarmen. a.a.O., S. 77

5) Pfeifer, E.: Karakul-Atlas. Kapstadt 1953, Seite 80

6) Trauer, W. E.: Die internationalen Persianer-Sortimente. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 5/1955, S. 147

Röhrenlocke von guter Schlußkraft und mittlerer Größe (5-6 mm Durchmesser) bei hohem schwarzblauem Glanz und elastischem Haar", trennte das im Jahre 1959 vom Karakulzuchtverein festgelegte Zuchtziel die vier Hauptlockenarten Watered Silk (breitschwanzartig), Flache Locke, Entwickelt flache Locke bzw. unterentwickelte Röhrenlocke und Röhrenlocke. Es wird dabei keine einseitige Zuchtrichtung gefordert, sondern dem Züchter wird die Entscheidung weitgehend selbst überlassen. Alle Zuchtrichtungen werden mit dem Ziele höchster Fellqualität betrieben. ¹⁾ Wenn auch die Zuchtbestrebungen in Süd- und Südwestafrika eindeutig in Richtung der flachen, breitschwanzartigen Typen gehen, werden die Lockentypen unter ständiger Qualitätsverbesserung weitergezüchtet. ²⁾ Auf die flachlockigen Persianertypen entfielen im Jahre 1966 bereits etwa 40 % der Jahresernte. ³⁾ Dem Wesen nach erscheint der flachlockige, breitschwanzartige Persi- aner als neue Fellart, die ausschließlich durch Zucht hervorgebracht wurde, das heißt durch die Gesamtheit aller Maßnahmen, die angewendet wurden, um den ursprünglichen Karakulbestand "dem Idealtyp, der alle gewünschten Merkmale und Eigenschaften in Vollendung besitzt, d. h. dem Zuchtziel näherzubringen." ⁴⁾ Seit 1939 bestand in Südwestafrika der South West African Persian Lamb Industry Advisory Board.

-
- 1) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., Seite 75 ff.
 - 2) Wijk, G. J. van: SWAKARA jetzt reine Herkunftsbezeichnung. a.a.O., Seite 51
 - 3) Ohne Verfasser: SWAKARA - neuer Name für Persi- aner aus Südwestafrika. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, April 1967, Seite 162
 - 4) Matter, H. E.: Warum züchtet man keinen Breitschwanz? In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig, Nr. 6/1967, S. 241
Ohne Verfasser: SWAKARA are Persian Lambs from S.W.A. in: Fur Review, London, Mai 1967, Seite 34

Dieser nur für Südwestafrika zuständige Ausschuß war dem Landwirtschaftsministerium unterstellt. Die Züchter und Karakulfarmer in der Südafrikanischen Union unterhielten eine ähnliche Einrichtung, den Karakul Advisory Board, der dem Meat Board angegliedert war. ¹⁾ Ende 1968 wurde der Karakul Board als Vertretung der Belange der gesamten Karakulwirtschaft Süd- und Südwestafrikas gegründet. Dieser Ausschuß besteht aus fünf Farmern bzw. Züchtern, ²⁾ von denen entsprechend der Bedeutung der Karakulzucht drei Südwestafrikaner und zwei Südafrikaner sind. Neben den beratenden Funktionen des Karakul Boards ist dessen Hauptaufgabe die internationale Werbung für SWAKARA. ³⁾ Man hatte zunächst geglaubt, den Markennamen SWAKARA nur den Spitzensorten für süd- und südwestafrikanische Persianer vorbehalten zu können, entschloß sich jedoch wegen der Schwierigkeit, genau umrissene Qualitätsrichtlinien aufzustellen, dazu, SWAKARA als reine Herkunftsbezeichnung zu verwenden. ⁴⁾

In Süd- und Südwestafrika gibt es keine zentralen Schlachthäuser für mehrere Farmen und auch keine Betriebe, welche die Rohfellkonservierung gemeinschaftlich auf genossenschaftlicher Basis oder als Lohnbetrieb übernehmen. Die Lämmer werden auf den einzelnen Farmen geschlachtet, die

-
- 1) Ohne Verfasser: In: State of South Africa Year Book 1965, Johannesburg 1965, Seite 157 (Ausführungen über die Marketing Act von 1937)
Davis, Sam: SWAKARA. In: Fur Review, London. Juli 1966, Seite 18
Wijk, G. C. van: SWAKARA jetzt reine Herkunftsbezeichnung. a.a.O., Seite 50
 - 2) Anmerkung des Verfassers: unter "Farmer" ist der Fellproduzent, unter "Züchter" der Produzent von Zuchttieren zu verstehen.
 - 3) Anmerkung des Verfassers: SWAKARA bedeutet Südwestafrikanischer Karakul und ist seit 1966 in den USA und seit 1967 auch in Europa der Markenname für Persianerfelle aus Süd- und Südwestafrika.
Davis, Sam: SWAKARA. a.a.O., Seite 15
 - 4) Davis, Sam: SWAKARA. a.a.O., Seite 15 und 18
Wijk, G. C. van: SWAKARA jetzt reine Herkunftsbezeichnung. a.a.O., Seite 50 f.

Felle werden dort abgezogen und durch Trocknen an der Luft haltbar gemacht. In der Sowjetunion und in Afghanistan wendet man heute noch überwiegend zur Konservierung der Karakulfelle die sogenannte Schrotbeize an. ¹⁾ In der Sowjetunion werden Versuche unternommen, die Rohfelle ebenfalls einer Lufttrocknung zu unterziehen. Da, bedingt durch die klimatischen Voraussetzungen, dies nicht wie in Süd- und Südwestafrika auf natürliche Weise geschehen kann, werden technische Anlagen zur Trocknung errichtet werden müssen. ²⁾

Keine der anderen Herdenzuchten hat einen mit der Karakulzucht vergleichbaren Organisationsgrad aufzuweisen. Dies liegt darin begründet, daß beim Karakulschaf die Lämmer ausschließlich zur Gewinnung des wertvollen Persianerfells geschlachtet werden, während bei anderen Schafarten das Zweckprodukt nicht so eindeutig bestimmt ist. ³⁾ Was den Organisationsgrad anlangt, so nimmt dieser ausgehend von der Karakulzucht Süd- und Südwestafrikas über die der Sowjetunion zur Karakulzucht Afghanistans hin klar erkennbar ab. Gegenüber der Karakulzucht wird bei den anderen Herdenzuchten das Abnehmen des Organisationsgrads noch viel deutlicher.

Stellvertretend für die Zucht von Edelpelztieren in Form der Gehegezucht haben wir die produktionswirtschaftlichen Fragen der Nerzzucht, für die Herdenzucht die der Zucht von Karakulschafen erörtert. Wir haben damit die Produktion der bedeutendsten Rauchwarenarten der Gegenwart dargestellt.

-
- 1) Vergl. Trauer, W. E.: Das Schlachten und Enthäuten von Schafen und Lämmern. Die Konservierung der Rohfelle. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig, Nr. 4/1959, Seite 168 ff.
 - 2) Breckoff, Peter, Rohfelleinkäufer der Firma Fränkische Pelzindustrie Märkle & Co., Fürth/Bayern in einem Gespräch im September 1970
 - 3) Vergl. Trauer, W. E.: Das Schlachten und Enthäuten von Schafen und Lämmern. Die Konservierung der Rohfelle. a.a.O., Seite 168

4) Die Angebotselastizität bei Rauchwaren

Unter der Elastizität des Angebots wird in volkswirtschaftlicher Sicht die Anpassungsfähigkeit des Angebots an Preisänderungen verstanden. ¹⁾ Die Angebotselastizität wird in diesem Sinne auch als "Preisempfindlichkeit" ²⁾ des Angebots bzw. als "Elastizität des Absatzes in Bezug auf den Preis" ³⁾ bezeichnet. Weddigen empfiehlt, ⁴⁾ in diesem Zusammenhang nicht von "Elastizität des Angebots" zu sprechen, um eine Verwechslung mit dem Elastizitätsbegriff der Ertragstheorie zu vermeiden. Hierunter versteht er ⁵⁾ die "Selbststeuerungsfähigkeit eines Wirtschaftsgebildes", d. h. "die Fähigkeit seiner komplexen Mittel, sich bei einer Änderung in Zielen und Mitteln des Gebildes, die das bisherige Gleichgewicht (das zweckmäßige Verhältnis) seiner Mittel stört, durch eine qualitative Umgruppierung gegenseitig teilweise zu ersetzen, um dies Gleichgewicht möglichst wiederzugewinnen." Wir werden uns bei der Darstellung der Angebotselastizität bei Rauchwaren nicht nur im Sinne von Preisempfindlichkeit zu beschäftigen haben, sondern vor allem mit ihrer Anpassungs- und Umstellungsfähigkeit auf Änderungen der produktionswirtschaftlichen und marktlichen Gegebenheiten. Dieser weitergefaßte Begriff der Angebotselastizität, der die reine Preiselastizität des Angebots einschließt, kann auch als "Produktions-Elastizität" bezeichnet werden. ⁶⁾ Riebel ⁷⁾ unterscheidet zwischen quantitativer, quali-

-
- 1) Vergl. Zimmerman Louis J.: Die Bedeutung der Nachfrage- und Angebotselastizität für die Marktform. a.a.O., Seite 71 f.
 - 2) Vergl. Weddigen, Walter: Theoretische Volkswirtschaftslehre. Meisenheim am Glan. 1948, Seite 124
 - 3) Vergl. Schneider, Erich: Einführung in die Wirtschaftstheorie. II. Teil. 3. Auflage. Tübingen 1955, Seite 89
 - 4) Weddigen, Walter: a.a.O., Seite 124
 - 5) Derselbe: a.a.O., Seite 37 f.
 - 6) Vergl. Knoblich, Hans: Der Kupfer-Weltmarkt, Berlin 1962, Seite 103 f.
 - 7) Riebel, Paul: Leistungswirtschaftliche Elastizität. Diss.Nürnberg 1951, Seite 127

tativer, zeitlicher und räumlicher Elastizität. Bevor wir uns der Betrachtung der einzelnen Kriterien der Angebotselastizität bei Rauchwaren zuwenden, ist darauf hinzuweisen, daß wir keine eindeutigen und allgemeingültigen Aussagen für Rauchwaren, sondern nur für Rohfelle verschiedener Arten aus verschiedenen Herkunftsgebieten und nach der Art ihrer Erzeugung treffen können.

Zunächst wollen wir die Preiselastizität bei Rauchwaren untersuchen. Fuchs ¹⁾ sieht im Preisniveau für Rohfelle eine der hauptsächlichen Einflußgrößen auf das Angebot. Hinsichtlich der Rohfellgewinnung durch Jagd oder Fang unterscheidet er zwischen haupt- und nebenberuflicher Ausübung der Jagd- oder Fangtätigkeit und kommt zu der Feststellung, daß Preisänderungen keinerlei Einfluß auf die Größe des Angebots haben, wenn das Fallenstellen als Sport oder Hobby betrieben wird. Auch für den berufsmäßigen Fallensteller oder Pelztierjäger, für den sein Einkommen nicht nur eine Funktion des Einzelfellpreises ist, sondern vom Gesamtpreis der Fangmenge abhängt, kann der Pelztierfang auch bei niedrigen Preisen noch lohnend sein. ²⁾ Aus kanadischen Statistiken ³⁾ geht hervor, daß die Mehrzahl der Trapper auf Preisänderungen mit einer Verzögerung von ein bis zwei Jahren reagiert. Nur in den seltensten Fällen kann bei besonders günstigen Preisen die Rauchwarenproduktion kurzfristig eine nennenswerte Erweiterung finden. Bei sinkenden Preisen liegt sogar eine noch geringere Reaktionsfähigkeit des Angebots vor. Schultz spricht in diesem Zusammenhang von der "eingleisigen Flexibilität" des Angebots. ⁴⁾ Niedrige Rohfellpreise für einzelne Fellarten können dann keinen Einfluß

1) Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 11

2) Derselbe: a.a.O., Seite 12

3) nach Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 12

4) Schultz, T. W.: Agriculture in an Unstable Economy. New York und London 1945, Seite 11

mehr auf das Angebot ausüben, wenn die Fallen ausgesetzt sind. ¹⁾ Hinzu kommt noch, daß die Fangzeit auf wenige Wintermonate beschränkt ist. "Die Elastizität des Angebots pflegt auf kürzere Frist immer geringer zu sein als auf längere, dies umso mehr, je längere Zeit die Produktion der Ware ... beansprucht..." ²⁾ Kurzfristig betrachtet erscheint das Rohfellangebot aus Jagd oder Fang in bezug auf den Preis vollkommen unelastisch. ³⁾ Preissteigerungen für Rohfelle können aber doch auf längere Sicht zu einer Erhöhung des Rohfellangebots führen. So haben z. B. steigende Preise für Grönländer-Seehundfelle bewirkt, daß die grönländischen Seehundjäger auch die minderwertigen Felle verkaufen, die früher nur für eigene Bekleidungszwecke dienten. ⁴⁾ In der Sowjetunion hat man erkannt, daß das Interesse der Pelztierjäger von der Höhe der Rohfellpreise abhängt. Zur Steigerung der Produktion wurde empfohlen, die Ankaufspreise für Rohfelle zu erhöhen. ⁵⁾ Umgekehrt hat auch das Sinken der Rohfellpreise Einfluß auf die Angebotsmenge. Dies hat sich im Rückgang des Fuchsfangs gezeigt, als die Preise für Fuchsfelle immer mehr sanken. ⁶⁾ Als weiteres Beispiel hierfür sei erwähnt, daß man heute bei niedrigen oder sinkenden Rohfellpreisen für Wildfelle immer mit einer Verringerung des Rohfellangebots rechnen muß, weil die Trapper bei einem zu befürchtenden niedrigeren Ertrag ihrer Arbeit nicht dazu ermutigt werden, die winterlichen Unannehmlichkeiten

-
- 1) Vergl. Liefmann-Keil, Elisabeth: Organisierte Konkurrenz-Preisbildung - Großhandelsversteigerung und Warenbörse. Leipzig 1936, Seite 43
 - 2) Röpke, Wilhelm: Die Lehre von der Wirtschaft. Wien 1937, Seite 124
 - 3) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 13
 - 4) Ohne Verfasser: The Greenland Seal Crop. In: Fur Review, London. Mai 1965, Seite 112
 - 5) Ohne Verfasser: Die Ausbeute an Fellwerk in der SU. (nach Ochata Nr. 11/1966). In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 2/1967, Seite 81
 - 6) Ohne Verfasser: Fur Industry in Alaska. In: Fur Review, London. Mai 1967, Seite 50

auf sich zu nehmen. ¹⁾ Wie in Absatz B II 3 a) bei der Darstellung der Art der Erzeugung von Rauchwaren durch Jagd oder Fang bereits angedeutet, ist die Steigerung der Elastizität des Rohfellangebots auch bei kurzfristiger Betrachtung auf die zunehmende Auswahl an Beschäftigungsmöglichkeiten der Trapper zurückzuführen.

Beim Rohfellangebot aus der Produktionsart Zucht ist die Preiselastizität kurzfristig betrachtet gleich Null. ²⁾ Fuchs führt hierzu aus, daß sich in der Silberfuchszucht der USA im Jahre 1947 trotz sinkender Rohfellpreise die Produktion sogar noch erhöht habe. ³⁾ Auf lange Sicht ist die Preiselastizität des Rohfellangebots aus der Zucht viel größer als die des Rohfellangebots aus Jagd oder Fang. Beispiele hierfür sind die Einschränkung bzw. Einstellung der Silberfuchsfellproduktion beim Sinken der Fellpreise unter die Produktionskosten und das Anwachsen der Nerzzucht bei steigenden Fellpreisen. ⁴⁾ Sinkende Nerzfellpreise haben in den Jahren 1967 und 1970 bewirkt, daß die Nerzzucht vor allem in den USA stark eingeschränkt wurde, und zwar weniger durch Verminderung der Zuchtbestände als durch völlige Produktionseinstellung der Nerzfarmen, die durch den Fellabsatz ihre Produktionskosten nicht mehr decken konnten. ⁵⁾ Die langfristige Preiselastizität des Angebots ist in Ländern mit staatlich zentralgelenkter Wirtschaft viel geringer als in Ländern, deren Rauchwarenproduktion marktwirtschaftlichen Bedingungen unter-

-
- 1) Ohne Verfasser: Possible Drop in Wild Crop. In: Fur Review, London, November 1967, Seite 38
United Fur Brokers: Marktübersicht aus New York. In: Winkelmann PELZMARKT. Nr. 51/9.10.1970
 - 2) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 13
 - 3) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 13
 - 4) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 13 f.
 - 5) Ohne Verfasser: Breeding Costs must be cut. In: Fur Review, London. März 1970, Seite 54
Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. Januar 1970, Seite 15 und April 1970, S. 25

liegt. Man kann in diesem Zusammenhang sogar davon sprechen, daß es in Zentralverwaltungswirtschaften das Problem der Preiselastizität des Angebots nicht gibt, da beim Bestehen einer zentralen Produktionsplanung mit festgesetzten Preisen keine spontanen marktbedingten Preisänderungen auftreten können. So führt Kaplin in einem in der Zeitschrift "PRIRODA" im September 1961 veröffentlichten Aufsatz ¹⁾ aus: "In Südwestafrika und Afghanistan hängt die Produktion der Karakulfelle von den Marktpreisen und der Nachfrage in den kapitalistischen Ländern ab. Wenn beispielsweise die Preise für Wolle höher als die für Karakulfelle sind, lohnt es sich nicht, die Lämmer zur Rohfellgewinnung zu schlachten, sondern man zieht sie als Wollschafe auf. In der UdSSR ist dies ganz anders.... Es wird wohl gegenwärtig ein gewisser Teil der Karakulfelle exportiert; doch könnte auch dieser Teil noch ohne weiteres vom Inland aufgenommen werden, falls sich aus irgendeinem Grund der Export dieses Produkts verringern würde." Wegen des Fehlens einer Preisempfindlichkeit des Angebots hielt die UdSSR die Silberfuchszucht auch in der Zeit aufrecht, als das Silberfuchsfell auf den internationalen Rauchwarenmärkten zur völligen Bedeutungslosigkeit herabgesunken war. So wurden beispielsweise im Jahre 1965 2-3000 Silberfuchsfelle exportiert, die nur einen kleinen Teil der Ernte ausmachten. ²⁾

Die Ernte bzw. das Angebot an Wildfellen, d. h. Rohfellen, die durch Jagd oder Fang gewonnen werden, hängt nicht allein vom jeweiligen Rohfellpreisniveau und von evtl. vorhandenen anderen Arbeitsmöglichkeiten der Trapper ab, sondern auch von klimatischen Bedingungen sowie der Intensität des Fangs in der vorangegangenen Fangperiode. ³⁾

-
- 1) Kaplin, A. A.: The Soviet Karakul (aus dem Russischen ins Englische übersetzt). In: Jahrbuch 1962 des S.W.A. Karakulzuchtvereins. Windhoek, 1962, Seite 51 und 53
 - 2) Ohne Verfasser: Bericht in Fur Weekly News, London, 26.6.1965
 - 3) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 11

Der Risikenfaktor "Natur" ¹⁾ spielt hierbei eine dominierende Rolle. Der Einfluß der natürlichen Umweltbedingungen vermindert sich zwar von Jagd bzw. Fang über Hege- und Freilandzucht, Herdenzucht bis zur Gehegezucht, ist aber bei keiner Produktionsart völlig auszuschließen. Bei der Rauchwarenproduktion schwanken Fang oder Ernte von Jahr zu Jahr quantitativ und qualitativ. Die Produktionsleistung ist somit nur schwer beherrschbar. ²⁾

Wir haben in den drei vorangegangenen Kapiteln, in denen die Produktion von Rauchwaren und die Arten ihrer Erzeugung dargestellt wurden, deutlich gemacht, daß eine Änderung der Produktionsmenge nur langfristig möglich ist. Alle Betrachtungen über die Anpassungsfähigkeit des Rauchwarenangebots sind deshalb nur im Zeitablauf möglich. "Eine noch so große Elastizitätsspanne kann nutzlos sein, wenn der Übergang von einem Zustand zum anderen zu lang dauert und nicht rasch genug erfolgt." ³⁾ Nach erfolgter Anpassung der Produktion an die seinerzeitige Marktlage, die für den Entschluß zur Änderung der Produktionsmenge maßgebend war, kann diese bei zu langer Anpassungszeit längst überholt sein. ⁴⁾

Ist schon die mengenmäßige Anpassung der Rauchwarenproduktion an veränderte Nachfrageverhältnisse erschwert, so macht die Umstellung der Produktion in qualitativer Hinsicht, d. h. nach Art und Güte, noch weit größere Schwierigkeiten. Der einzige Einfluß, den der Jäger auf die Qualität seiner Ernten ausüben kann, liegt in der Wahl der Jagdzeit. ⁵⁾ Bei jeder der anderen Rauchwarenpro-

1) Vergl. Oberparleiter, Karl: Funktionen- und Risiken-lehre des Warenhandels. Berlin, Wien 1930, Seite 110

2) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 40

3) Riebel, Paul: Leistungswirtschaftliche Elastizität. a.a.O., Seite 116 f.

4) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 40

5) Vergl. Franke, Andreas: Der Internationale Pelzmarkt. a.a.O. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. August 1968, Seite 57

duktionsarten ist die qualitative Umstellungsfähigkeit größer - allerdings immer mit der Einschränkung, daß zwischen dem Entschluß zur Umstellung der Produktion und der Erzeugung des marktfähigen Produkts eine große Zeitdifferenz besteht. "Nach den natürlichen Produktionsbedingungen für die Entwicklung von Zuchtlinien, die Grundlage für die Produktion von Edelpelztierfellen hoher Qualität sind, werden drei bis vier Jahre benötigt." ¹⁾ Bei der Karakulschafzucht in Süd- und Südwestafrika rechnet man für die Umstellung auf ein neues Zuchtziel sogar mit einer Umstellungszeit von sieben Jahren. ²⁾ Die Rauchwarenproduktion in der Erzeugungsart Zucht weist somit nur eine geringe zeitliche Elastizität auf, da die Anpassung der Leistungen an veränderte Aufgaben nicht zum erforderlichen Zeitpunkt und innerhalb eines genügend kurzen Zeitraums möglich ist. ³⁾ Durch die Produktionsverbundenheit, d. h. den zwangsläufigen Anfall unterschiedlicher Qualitäten, bei der Rauchwarenerzeugung wird die qualitative Umstellungsfähigkeit noch zusätzlich erschwert. ⁴⁾ "Für die Anpassung an Unterschiede in der Beschaffenheit der Rohstoffe gibt es dabei vor allem zwei Möglichkeiten: entweder die Qualitätsunterschiede durch Veränderung der Verfahrensbedingungen bzw. Wechsel des Verfahrens zu kompensieren oder die Unterschiede auszunutzen (Anmerkung des Verfassers: aus der Not eine Tugend zu machen) und auf diese Weise zu einer Bereicherung der Sortenvielfalt an Leistungen beizutragen." ⁵⁾ Die Mutationsnerzzucht und die bewußte Ausrichtung der Karakulzucht auf eine

-
- 1) Keil, Horst: Die Organisation und Leitung des Beschaffungshandels mit Pelzrohfallen in der DDR. Diss. Leipzig 1966, Seite 166
 - 2) Breckoff, Peter - Rohfelleinkäufer der Firma Fränkische Pelzindustrie Märkle & Co., Fürth/Bayern in einer Besprechung im September 1970
 - 3) Vergl. Riebel, Paul: Leistungswirtschaftliche Elastizität. a.a.O., Seite 160
 - 4) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 52
Vergl. auch Riebel, Paul: Die Kuppelproduktion. a.a.O., Seite 102 f.
 - 5) Riebel, Paul: Leistungswirtschaftliche Elastizität. a.a.O., Seite 146

weitgestreute Sortendifferenzierung sind Beispiele dafür, daß man in der Rauchwarenproduktion der zweiten Möglichkeit den Vorzug gibt.

Die räumliche Angebotselastizität für Rauchwaren ist - wie in den vorstehenden Kapiteln bei der Klärung der Standortverhältnisse aufgezeigt - ebenfalls sehr gering. Abstufungen in der Anpassungsfähigkeit sind der organischen Produktion eigentümlich.¹⁾ Dabei ist die Manipulationsfähigkeit der Produktion tierische Rohstoffe komplizierter und noch weniger beeinflussbar als die der mineralischen und pflanzlichen Rohstofferzeugung.²⁾

Um die Übersicht über die bedeutsamen Strukturmerkmale des Angebots in Rohstoffmärkten zu erleichtern, schlägt Schäfer³⁾ die Aufstellung einer Skala von Grad en oder Typen der Angebotselastizität vor. In dem von Schäfer⁴⁾ aufgestellten Schema weist der 1. Grad die höchste Angebotselastizität auf, die darauffolgenden Grade zeigen abnehmende Anpassungsfähigkeit bzw. zunehmende Starrheit des Angebots. Unter Berücksichtigung der erarbeiteten Untersuchungsergebnisse ergibt sich für die Einteilung der Rauchwarenproduktion nach dem Grade ihrer Anpassungsfähigkeit die nachstehende Reihenfolge:

- 1) Jagd oder Fang als Nebengewerbe, Sport oder Hobby,
- 2) Jagd oder Fang als Beruf (Fallensteller und Jäger),
- 3) Jagd oder Fang in Verbindung mit Hegemaßnahmen (Übergangsform von Jagd oder Fang zur Zucht, sogenannte Freilandzucht)
- 4) Jagd oder Fang, die größere Vorbereitungen und die Durchführung von Investitionen erfordern (Robben- und Seehundjagd durch Fangschiffe),

1) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 41

2) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 49

3) Derselbe: Betriebswirtschaftliche Marktforschung: a.a.O. Seite 51 f.

4) Derselbe: a.a.O., Seite 51

- 5) Zucht als Nebengewerbe (kleinbetrieblich, Rohfelle als Nebenprodukte - sowohl in Form der Gehege- als auch der Herdenzucht möglich),
- 6) Zucht als Hauptgewerbe (Spezialisierung auf eine Fellart: Nerzzucht, Persianerzucht) mit Abstufungen nach Umfang des Zuchttierbestands und der Intensität der Ausrichtung auf ein bestimmtes Zuchtziel.

Diese Reihenfolge zeigt nur eine mögliche Einteilung nach dem Grad der Angebotselastizität. Wie wir bei der Darstellung der Art der Erzeugung festgestellt haben, vollzogen sich seit den dreißiger Jahren dieses Jahrhunderts Marktverschiebungen auf der Angebotsseite, die sich sowohl in einer Änderung der Produktionstechnik (vermehrte Zucht von Pelztieren, Rückgang der Rohfellproduktion durch Jagd oder Fang), als auch in der qualitativen Änderung der Rohstoffe (Mutationsnerze, flachlockiger Persianer), in der quantitativen Entwicklung der Produktion (erhebliche Steigerung der Ernten von Nerz- und Persianerfellen) und in räumlichen Umschichtungsprozessen der Produktion (Aufbau der Nerzzucht außerhalb Amerikas und der Karakulschafzucht in Süd- und Südwestafrika, Ansiedlung von Bismarckratten in Europa, insbesondere in der Sowjetunion) niedergeschlagen haben. Diese Marktverschiebungen sind nicht ohne Einfluß auf die Elastizität des Angebots an Rauchwaren geblieben, wobei offensichtlich ist, daß sich mit zunehmender Bedeutung der Rohfellgewinnung durch Zucht die Tendenz zu abnehmender Anpassungsfähigkeit bzw. zunehmender Starrheit des Angebots immer weiter verstärken wird.

Über die Struktur eines Marktes und dessen Situation können treffende Aussagen erst nach Gegenüberstellung der beiden Marktseiten gemacht werden. Im Anschluß an die Untersuchung der Angebotsseite wollen wir uns im folgenden Abschnitt mit den Verhältnissen der Nachfrage bei Rauchwaren auseinandersetzen und dabei an die vorstehend gewonnenen Erkenntnisse anknüpfen.

III) Die Nachfrageseite

1) Bedarfsverhältnisse

a) Bedürfnis und Bedarf

Bevor wir uns der Untersuchung der Bedarfsverhältnisse bei Rauchwaren zuwenden, wollen wir zunächst eine Abgrenzung der Begriffe "Bedürfnis" und "Bedarf" vornehmen.

Bedürfnisse können wir als die Urantriebe oder Urmotive des Menschen bezeichnen. ¹⁾ Man stellt das Bedürfnis auch als einen Ausdruck der Spannung, als das bewußte Erlebnis eines psycho-physischen Ungleichgewichts - in der Regel eines Mangels - dar, das von allen Motiven und Trieben individuellen Handelns ausgelöst werden kann. ²⁾ Es ist wichtig, zu erkennen, daß das Bedürfnis keine ökonomische, sondern eine psychische Größe ist, die lediglich neben anderen Faktoren, auf die wir in Absatz B III 1 d) näher eingehen werden, bedarfsbestimmend wirkt oder wirken kann. ³⁾ Bildhaft gesprochen stehen nach Nicklisch ⁴⁾ die Bedürfnisse am Tor der Wirtschaft - keines steht innerhalb.

Bedürfnisse sind in der Regel auf mehr oder weniger deutlich umschriebene Ziele oder Objekte gerichtet.

Soweit es sich um Objekte wirtschaftlicher Art handelt, sprechen wir von "Bedarf". ⁵⁾ Die Entwicklung der modernen Wirtschaftsstruktur hat die wirtschaftliche Seite der Bedürfnisbefriedigung, d. h. die Befriedigung der Bedürfnisse durch Deckung wirtschaftlicher Bedarfe, immer stärker hervortreten lassen. Im modernen Wirtschaftsleben haben wir es nur

-
- 1) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. Essen 1955, Seite 95
Vergl. auch Brentano, Lujo: Versuch einer Theorie der Bedürfnisse. In: Konkrete Grundbedingungen der Volkswirtschaft. Leipzig 1924, Seite 103
 - 2) Vergl. Lisowsky, Peter Uwe: Das Bedürfnis als absatzwirtschaftliches Problem. Diss. St. Gallen. Zürich 1968, Seite 2 und 11. Vergl. auch Montaner, Antonio: Bedürfnis. In: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. Band I., 3. Auflage. Stuttgart 1956, Spalte 563
 - 3) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. 4. Auflage. Köln und Opladen 1966, Seite 69
 - 4) Nicklisch, H.: Wirtschaftliche Betriebslehre. 6. Auflage. Stuttgart 1932, Seite 10
 - 5) Scherhorn, Gerhard: Bedürfnis und Bedarf. Sozialökonomische Grundbegriffe im Lichte der neueren Anthropologie. Heft 1 der Beiträge zur Verhaltensforschung. Herausgegeben von Prof. Dr. G. Schmölders. Berlin 1959, Seite 52

zum geringsten Teil mit elementaren, unkomplizierten, einfachen Bedürfnissen zu tun. Wir können daher in bezug auf einen konkreten Bedarf kaum mehr von einem speziellen dahinterstehenden Bedürfnis sprechen, da der Bedarf meistens durch ein ganzes Bündel von Bedürfnissen und anderen Faktoren motiviert ist. ¹⁾ So ist z. B. der Bedarf an Kleidung nicht allein auf das Bedürfnis nach Schutz vor Wind und Wetter zurückzuführen, bzw. nicht nur bedingt durch das Bedürfnis, gut auszusehen und sich zu schmücken, sondern wird Anzeichen für Beruf und Stand und ist dem Wechsel der Mode unterworfen.

Wichtig für die in den nächsten drei Kapiteln vorzunehmende Untersuchung der Bedarfsverhältnisse bei Rauchwaren ist die Erkenntnis, daß nicht jeder Bedarf auf ein Bedürfnis zurückzuführen ist. Es ist zu unterscheiden zwischen Produktivbedarf und Konsumtivbedarf. Während einem Konsumtivbedarf immer Bedürfnisse zugrundeliegen, wird der Produktivbedarf, z. B. der Bedarf eines Betriebes der Rauchwarenwirtschaft an Rauchwaren, bestimmt durch das Auftreten eines Mangels an bestimmten Rohstoffen und durch die Notwendigkeit, diesen Mangel zu beheben. Die Bedürfnisse, auf die man einen derartigen Bedarf zurückführen könnte, sind in so hohem Maße rationalisiert und institutionalisiert, daß man anstatt von Bedürfnissen in diesem Zusammenhang zutreffender von Zwecken spricht. Der Zweck kann ebenso wie das Bedürfnis Bedarfe erzeugen. ²⁾

1) Vergl. Scherhorn, Gerhard: a.a.O., Seite 78 und 86

2) Vergl. Derselbe: a.a.O., Seite 85

Vergl. auch Stackelberg, Heinrich von: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre. 2. Auflage. Tübingen/Zürich 1951, Seite 3.

b) Bedarfsträger

Bei der Darstellung der Bedarfsträger von Rauchwaren ist ebenso wie bei den darauf folgenden Erörterungen über die Bedarfsarten und die Bedarfsfaktoren und Bedarfsbildung zwischen Produktiv- und Konsumtivbedarf zu unterscheiden. Wenngleich sich diese Arbeit mit der Organisation des Rauchwarenmarkts ¹⁾ auseinanderzusetzen hat und damit eine Bedarfsuntersuchung auf den produktiven Bedarf beschränkt werden könnte, erscheint ein derartiges Vorgehen wenig ergiebig. Schäfer ²⁾ weist darauf hin, daß die Analyse für Produktivwaren nicht unbedingt beim nächstfolgenden Verwender haltmacht, sondern unter Umständen das weitere Schicksal der Ware oder der daraus hergestellten Erzeugnisse bis zum eigentlichen Verbraucher verfolgt. "Das wird immer dann der Fall sein, wenn der Anteil der eigenen Ware am Endprodukt des Abnehmers ein sehr hoher ist... Hier erstreckt sich daher die Bedarfsanalyse vielfach nicht nur auf den produktiven Verwender, sondern auch auf die Träger des konsumtiven und endgültigen Bedarfs." ³⁾ Während die Nachfrage der Konsumenten originärer, autonomer Natur ist, richtet sich die Nachfrage der Produzenten nach dem Bedarf anderer Wirtschaftssubjekte; sie hat abgeleiteten, derivativen Charakter. ⁴⁾ "Der Bedarf an Fabrikationsrohstoffen ist in erster Linie von dem Bedarf an den Fertigerzeugnissen abhängig, in die sie aufgehen." ⁵⁾ Man kann die Träger des Produktivbedarfs auch als Zwischenbedarfsträger bezeichnen.

-
- 1) Anmerkung des Verfassers: Rauchwarenmarkt = Rohfellmarkt ex definitione; vergl. Ausführungen in Kapitel A I)
 - 2) Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O. Seite 89
 - 3) Schäfer, Erich: a.a.O., Seite 89
 - 4) Weber, Helmut: Die Marktformenlehre in betriebswirtschaftlicher Sicht. In: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung. 17. Jahrgang (1965), S. 727
Vergl. Henzel, F.: Beschaffung, Absatz, Marktbeobachtung. In: Die Handelshochschule Nr.6, Wiesbaden 1955, Seite 49
Vergl. auch Lohmann, Martin: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. 4. Auflage, Tübingen 1964, Seite 137
 - 5) Koch, Waldemar: Grundlagen und Technik des Vertriebes. Band 2 Berlin 1950, Seite 490

Wie in Absatz C bei der Darstellung der Marktorganisation für Rauchwaren eingehend erörtert werden wird, ist heute der Rauchwarenhandel nicht mehr alleiniger und ausschließlicher Käufer von Rohfellen, sondern wird von nachgelagerten Handels- und Produktionsstufen weitgehend ausgeschaltet. Als Käufer von Rauchwaren (Rohfellen) und produktive Verwender der veredelten Felle kommen infrage:

- 1) der Rauchwarengroßhandel,
- 2) die Pelzkonfektionsindustrie,
- 3) die Damenoberbekleidungsindustrie (DOB) - insbesondere für Besätze,
- 4) Kauf- und Versandhäuser, die unter Ausschaltung von Rauchwarengroßhandel und Pelzkonfektionsindustrie auf den internationalen Rauchwarenmärkten selbst Rohfelle einkaufen. Die Kauf- und Versandhäuser lassen die Rohfelle in Betrieben der Rauchwarenveredelungsindustrie veredeln. Aus den veredelten Fellen lassen sie in eigenen Konfektionsbetrieben oder bei Lohnkonfektionsbetrieben (Zwischenmeister) Pelzbekleidungsstücke zum Verkauf im Einzelhandel herstellen,
- 5) Kürschner, d. h. Pelzfachgeschäfte, die Pelzbekleidungsstücke zum Verkauf an den Verbraucher in der eigenen Werkstatt in handwerklicher Fertigung herstellen.

Unter diesen Trägern des Produktivbedarfs gibt es betriebliche Kombinationen, wie z. B. Rauchwarengroßhändler mit eigener Pelzkonfektion. Die vertikale Gliederung schließt in einigen Fällen auch noch die eigene Rauchwarenveredelung ein und reicht in letzter Konsequenz bis zum direkten Absatz an den Verbraucher durch eigene Einzelhandelsgeschäfte.¹⁾ Es liegen keine Statistiken darüber vor, welchen Prozentsatz die Rauchwarenkäufe der einzelnen Gruppen der produktiven Bedarfsträger für Rauchwaren ausmachen. Was die beiden

1) Vergl. Bruère, Karlheinz: Über die Strukturprobleme der deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. In: die bekleidungsindustrie. Herausgeber Dr. Ernst Melzer, Darmstadt 1955, Seite 226
Vergl. auch Wieland, Dieter: Die Rauchwarenveredelungsindustrie unter besonderer Berücksichtigung der Probleme ihrer verschiedenen Erscheinungsformen. Unveröffentlichte Diplom-Arbeit. Nürnberg 1957, Seite 25
Vergl. auch Papert, Reuben: Problems of the United States fur industry. In: Fur Review, London. September 1970, Seite 22

heute wichtigsten Rauchwarenarten Nerz und Persianer anlangt, können aus der Kenntnis des Marktes heraus Aussagen gemacht werden, die auf die Bedeutung vorherrschender Bedarfsträger schließen lassen. Für den Bedarf an Nerzfellen spielt die Damenoberbekleidungsindustrie, die Nerzfelle - vor allem die kleineren Felle weiblicher Nerze - für Besätze ¹⁾ auf Stoffmäntel verwendet, eine wesentliche Rolle. Bereits im Jahre 1958 war Nerz als Besatzfell von erheblicher Bedeutung. Man erwartete damals - insbesondere in den USA - eine weitere Steigerung des Nerzbedarfs für Besatzzwecke und sprach von Steigerungsraten von 20 bis 50 %. ²⁾ In den Jahren 1965, 1967 und 1970 übte die Zurückhaltung der Damenoberbekleidungsindustrie beim Nerzeinkauf einen wesentlichen Einfluß auf die Nerzfellpreise aus. ³⁾ Nicht nur die Damenoberbekleidungsindustrie, sondern auch die Pelzkonfektionsindustrie hat in den letzten Jahren als Verwender von Nerzfellen immer größere Bedeutung erlangt. In der Rauchwarenwirtschaft hält man es für wahrscheinlich, daß die Nachfrage der Pelzbekleidungsindustrie nach Nerzfellen noch steigen wird. ⁴⁾

Die Damenoberbekleidungsindustrie ⁵⁾ war in den Jahren 1963 und 1964 auch hauptsächlicher Bedarfsträger für Persianerfelle, die aber in den darauffolgenden Jahren bis heute als Besatz nur noch eine untergeordnete Rolle spiel-

-
- 1) Unter Besatz versteht man Krägen, Stulpen, Säume und Verbrämungen
 - 2) Ohne Verfasser: Erhöhte Pelzverkäufe in den USA. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 5/1958, Seite 230.
Ohne Verfasser: Nerz in der Herrenmode. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig Nr. 6/1958, Seite 278
 - 3) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. Mai 1965, Seite 71
Bell, A. F.: The Breeder and The Slump... In: Fur Review, London. März 1967, Seite 52
Ohne Verfasser: 1970 ein gutes Nerzjahr? In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Nr. 1/1970, Seite 13
 - 4) König, Richard: Interview mit Die Pelzwirtschaft, Frankfurt (In Artikel: 1970 ein gutes Nerzjahr?), a.a.O., Seite 13
 - 5) Die Damenoberbekleidungsindustrie wird allgemein mit der Abkürzung "DOB" bezeichnet.

ten. ¹⁾ Die Abkehr der DOB vom Persianerbesatz hatte keinen Einfluß auf den mengenmäßigen Absatz süd- und südwestafrikanischer Persianerfelle im allgemeinen, wenngleich auch die Preise der Persianerfell-Sorten sanken, die besonders für Besatzzwecke geeignet sind. Alle Anzeichen sprechen dafür, daß der Hauptanteil der süd- und südwestafrikanischen Persianerfelle von der Pelzbekleidungsindustrie gekauft wird. ²⁾ Dies gilt auch für Persianerfelle der beiden anderen Herkunftsgebiete Sowjetunion und Afghanistan.

Wenn wir von der Rangordnung der Bedarfe und von ihrer Dringlichkeit sprechen, denken wir zunächst an den konsumtiven Bedarf. Die Überlegungen von Kernbedarf und Randbedarf sind aber auch auf den Bedarf produktiver Betriebe anwendbar. ³⁾ Für einen Teil der Träger des produktiven Bedarfs an Rauchwaren stellen Rohfelle den ausschließlichen Wareneinsatz (z. B. für den Rauchwarenhandel - insbesondere den Rohfellhandel) bzw. zumindest den größten Teil der zu beziehenden Produktionsrohstoffe (z. B. für die Pelzkonfektionsindustrie und die Kürschner) dar. Rauchwaren sind für diese produktiven Verwender Haupt- bzw. Kernbedarf. ⁴⁾ Anders ist die Bedarfssituation bei der Damenoberbekleidungsindustrie und den Kauf- und Versandhäusern. Für diese produktiven Verwender sind Rauchwaren zum Neben- bzw. Randbedarf zu rechnen, da sie nur einen kleinen Bruchteil des Einsatzes an Produktionsrohstoffen (bei der DOB) bzw. an den abzusetzenden Waren (der Kauf- und Versandhäuser, die - wie vorstehend erläutert - als Rohfellkäufer und Fellverarbeiter in Erscheinung treten) ausmachen. Rauchwaren sind bei diesen Trägern des produktiven Bedarfs zum Neben- bzw. Randbedarf zu rechnen. Die Bedarfsanordnung ist umso loser und unverbindlicher, je weiter sich die Bedarfe vom Kern ent-

1) Ohne Verfasser: Fur-Trims are back! In: Fur Review, London. November 1967, Seite 48

2) Wijk, G. C. van: In einem Brief des Karakul Board, Windhoek, vom 2. Dezember 1970.

3) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 109

4) Vergl. Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 5

fernen. Ein Randbedarf erweist sich im Notfall als leichter zurückstaubar und ist gegen andere Randbedarfe weitgehend austauschbar. Für die Träger des Produktivbedarfs an Rauchwaren in der Ausprägung als Kernbedarf besteht dagegen keinerlei Austauschmöglichkeit. Eine Wahl zwischen mehreren Arten von Werkstoffen ist bei der absoluten Materialtreue dieser Handels- und Produktionszweige ausgeschlossen. Möglich erscheint für diese Bedarfsträger eine gewisse quantitative wie qualitative Bedarfselastizität, auf die wir im Kapitel III 1 c) noch ausführlich eingehen werden.¹⁾

Bedarfsträger im Verbrauchs- oder Konsumgütermarkt können Einzelpersonen, Familienhaushaltungen und sonstige Verbrauchergruppen sein. Unter Vernachlässigung der wirtschaftlich unbedeutenden Verwendung von Fellen zur Herstellung von Felldecken, Fellteppichen, Autoschonbezügen, Spielzeug etc. ist der Pelzbedarf eindeutig dem Bekleidungsbedarf zuzurechnen. Bekleidungsbedarf geht - abgesehen vom Uniformbedarf - von Einzelpersonen aus und ist zugleich persönlicher Bedarf.³⁾ Pelz diente bis vor etwa hundert Jahren überwiegend zur Bekleidung der Männer hauptsächlich in Form von pelzgefütterten und pelzbesetzten Mänteln. Erst mit dem Aufkommen von Jacken, Paletots und Mänteln mit dem Fell nach außen entwickelte sich die Pelzbekleidung mehr zur ausschließlich weiblichen Bekleidung.⁴⁾ Bis in die sechziger Jahre war der Pelzmantel so gut wie ausnahmslos der Frau als Bedarfsträger vorbehalten. Seit etwa 1965 versucht man eine Bedarfsausweitung für Pelz dadurch zu erzielen,

-
- 1) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 108 f., 121 f. und 170 ff.
Vergl. auch Wieland, Wolfgang: Betriebswirtschaftliche Probleme des manipulierenden Rauchwarenhandels. Diss. Zürich, Winterthur 1963, Seite 30 ff.
 - 2) Ohne Verfasser: Auto-Schonbezüge aus Pelz erhöhen Fahrkomfort. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, März 1968, Seite 88
 - 3) Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 86
 - 4) Vergl. Weiss, Francis: Wie sich doch manches ändert! In: Winckelmann Messe Bulletin 1970, Frankfurt, Seite 13

daß man den Mann als Bedarfsträger für Pelzwaren wiederzugewinnen trachtet. Pelzmütze und Pelzhut für Männer waren die Schrittmacher auf dem Wege zum Herren-Pelzmantel.¹⁾ Als weitere Bedarfsträger für Pelzbekleidung kommen auch Kinder infrage.²⁾

Felle können verwendet werden, um daraus herzustellen:

- 1) Pelzmäntel, Pelzjacken etc. (Großpelzstücke = Pelzbekleidungsstücke),
- 2) Pelz-Galanterie-Waren (Stolen, Muffe, Colliers, Krawatten etc. = Kleinpelzstücke),
- 3) Pelzhüte, Pelzmützen,
- 4) Pelzbesätze (Krägen, Säume, Stulpen, Verbrämungen) für Stoffmäntel, Kleider und Kostüme,
- 5) Pelzinnenfutter für Stoffmäntel.

Bis der Mann als Bedarfsträger für Großpelzstücke die gleiche wirtschaftliche Bedeutung erlangt wie die Frau, sind noch psychologische Hemmnisse abzubauen. Nur wenige Fellarten sind nach den Vorstellungen des Mannes zur Herstellung männlicher Bekleidungsstücke geeignet. Vielleicht hat man in der Werbung für den Damenpelzmantel die Attribute "weich, zart und schmeichelnd" zu sehr herausgestellt, so daß der Mann bei Pelz zunächst nur an die Möglichkeit weiblicher Bekleidung denkt. Die zweite Gruppe, Kleinpelzstücke, kennt als Bedarfsträger ausschließlich die Frau. Für die dritte Gruppe, Pelzhüte und Pelzmützen, kommen sowohl Frauen als auch Männer und Kinder in der Reihenfolge ihrer Aufzählung als Bedarfsträger infrage. Die vierte Gruppe, Pelzbesätze, an der vor etwa fünfzig Jahren die Bekleidung für den Mann einen weit größeren Anteil hatte als die Bekleidung für die Frau, ist heute fast ausschließlich der Frau vorbehalten. Nur bei der fünften Gruppe,

-
- 1) Vergl. ohne Verfasser: Nerz in der Herrenmode. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 6, 1958, Seite 278
Vergl. auch Thorer, Jürgen: What is wrong with Mink?
In: Fur Review, London. Januar 1970, Seite 26
 - 2) Jentzsch, Erika-Roswitha: Kölner Kindermesse: Diesmal mehr Kinderpelzmäntel im Angebot. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Nr. 6/1970, Seite 42 f.

Pelzinnenfutter für Stoffmäntel, läßt sich ein Übergewicht der Herrenbekleidung gegenüber der Damenbekleidung feststellen. Pelzinnenfutter dienen vor allem zur Ausstattung sportlicher Herrenmäntel. Innenfutter werden in Damenmäntel nur selten eingearbeitet, weil die Frau den sichtbar zu tragenden Pelz in Form des Pelzmantels bevorzugt. Im Vergleich mit den vier genannten Verwendungsmöglichkeiten von Fellen zu Bekleidungszwecken spielen Pelzinnenfutter aber eine untergeordnete Rolle.

Die Frau ist in den meisten Spielarten des Pelzbekleidungsbedarfs als bedeutendster Bedarfsträger anzusehen. Aussagen über weitere natürliche Eigenschaften dieser Bedarfsträger, wie Alter und Familienstand, ¹⁾ sind wesentlich schwieriger zu machen. Aus einer Untersuchung aus dem Jahre 1969 über die durchschnittliche Anzahl von Kleidungsstücken pro Kopf der weiblichen Bevölkerung der Bundesrepublik Deutschland ²⁾ geht hervor, daß der Besitz von Pelzbekleidungsstücken wesentlich stärker vom Alter der Trägerin abhängig ist, als der Besitz von Wintermänteln aus Stoff.

je 100 Frauen im Alter von	besitzen die folgende Anzahl Pelzmäntel	Pelzjacken	Wintermäntel
16-24 Jahre	6	4	175
25-34 Jahre	24	7	187
35-44 Jahre	29	11	192
45-59 Jahre	39	12	190

So besitzen z. B. Frauen im Alter zwischen 45 und 59 Jahren um 62,5 % mehr Pelzmäntel als Frauen zwischen 25 und 34 Jahren. Bei Pelzjacken, deren Anteil an der Pelzbekleidung absolut betrachtet geringer ist als der Anteil der Pelzmäntel, macht die Differenz zwischen

1) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 94

2) DIVO-Inmar GmbH.: Der westdeutsche Markt in Zahlen 1969. Frankfurt 1970, Seite 170 f. (DIVO-Random-Sample)

den gleichen Altersgruppen sogar 71,4 % aus. Dagegen besitzen die Frauen im Alter zwischen 45 und 59 Jahren nur 1,6 % Wintermäntel aus Stoff mehr als die in der Altersgruppe 25 bis 34 Jahre.

In den letzten Jahren hat man durch die Modellgestaltung auch auf dem Pelzsektor im Zuge der allgemeinen Modeentwicklung besonders stark die junge Frau angesprochen und damit eine Bedarfsträgergruppe für Pelzbekleidung erschlossen, die dieser vorher abwartend gegenüberstand.

Einen größeren Aussagewert kann eine Untersuchung der Bedarfsträgerstruktur für Pelze erst bei Unterscheidung nach Fellarten, Fellfarben und Fellqualitäten bzw. Fellpreisen erlangen. Manche Fellarten gelten als jugendlich, elegant, sportlich oder zeitlos bzw. gediegen. Durch diese vier Merkmale ist schon eine gewisse Unterscheidung hinsichtlich des Alters der Trägerin einerseits und des vorherrschenden Verwendungszwecks andererseits gegeben.

Eine allgemeingültige Einordnung der Fellarten in ein Schema der Eignung zur Bekleidung für bestimmte Altersklassen ist nicht möglich. Das gleiche gilt für die Einordnung der Pelzfarben. Man kann jedoch die Feststellung treffen, daß die hellen Farbtöne von jüngeren Frauen bevorzugt werden, während die Frauen mittleren Alters lieber dunklere, gedecktere Farben tragen und ältere Frauen stark zur schwarzen Farbe neigen. Fellart und Fellfarbe allein genügen nicht, um die Frage nach der Altersstruktur der Pelzkäuferinnen zu beantworten. Zu beachten sind hierbei noch die besonderen körperlichen Eigenschaften der Frauen, wie Körpergröße, Gestalt und Figur. Außerdem gibt es in den einzelnen Fellarten erhebliche Unterschiede, die Aussagen über die Eignung für einen bestimmten Frauentyp bzw. eine bestimmte Altersklasse erschweren. Hinzu kommt noch der Einfluß der Mode, der sich sowohl auf Fellarten, Fellfarben als auch auf die Modellgestaltung auswirkt. Mit dieser Frage werden wir uns bei der Untersuchung der Bedarfsfaktoren eingehend auseinanderzusetzen haben.

Eine Sonderstellung in dieser Betrachtung nehmen die beiden für die Rauchwarenwirtschaft mengen- und wertmäßig bedeutendsten Fellarten, Nerz und Persianer, ein. Beide Fellarten sind in ihren Erscheinungsformen so vielseitig, daß es praktisch für jeden Frauentyp und für jede Altersklasse den geeigneten Nerz oder Persianer gibt. Bis zum Ende des 2. Weltkriegs galt z. B. der kleinlockige schwarze Persianermantel nahezu ausschließlich als Bekleidungsstück der älteren Frau. Die Forschungsergebnisse der Karakulzucht haben es bewirkt, daß heute durch das breit-schwanzartig gezeichnete Persianerfell der Persianermantel auch für die junge Frau erstrebenswert geworden ist. Viel dazu beigetragen hat die Rauchwarenveredlungsindustrie, der es gelungen ist, naturschwarze Persianerfelle braun und auch in anderen Farbtönen heller zu färben.

Im Jahre 1950 war Nerz in der Vorstellung der Verbraucher noch Luxuspelz, der nur von Personen mit sehr hohem Einkommen gekauft werden konnte. Durch die Verwendung von Nerzfellen als Besatz auf Stoffmänteln wurden die Konsumenten verstärkt auf Nerz aufmerksam gemacht. Über Nerzkragen, Nerzhut und Nerzstola wuchs dann der Nerzbedarf zum Bedarf an Nerzjacke und Nerzmantel an.¹⁾ Als Bedarfsträger für Nerzjacken und Nerzmäntel kommen bei dem durch die Ausweitung der Produktion vermehrten Anfall an Nerzfellen bei vergleichsweise niedrigen Preisen in Verbindung mit neuen billigeren Verarbeitungsmethoden heute auch Frauen des sogenannten Mittelstandes in Betracht.²⁾ Ermittlungen über den Einfluß des Familienstands auf den Besitz von Pelzbekleidung sind in der erwähnten Untersuchung³⁾ nicht angestellt worden. Wie aus der gleichen Untersuchung weiter hervorgeht, ist der Besitz an Pelzbekleidung ebenso wie der an Wintermänteln aus Stoff zumindest in der Anzahl völlig unabhängig davon, ob Frauen

1) Vergl. Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 119

2) Ohne Verfasser: Das Geschäft in London. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, März 1968, Seite 28

3) DIVO-Random-Sample 1969

berufstätig sind oder nicht. Dagegen wirkt sich der Beruf der Frauen in gleicher Weise wie das Haushalts-Netto-Einkommen, das in einem gewissen Zusammenhang damit steht, auf den stückzahlmäßigen Besitz an Pelzbekleidung wesentlich stärker aus als auf den von Wintermänteln aus Stoff.

je 100 Frauen der Berufsgruppen	besitzen die folgende Anzahl:		
	Pelzmäntel	Pelzjacken	Wintermäntel
Inhaber und Leiter von größeren Betrieben/ Freie Berufe/Selbst. Gewerbetreibende/ Beamte und Angest.	31	10	196
Facharbeiter/Sonst. Arbeiter/Landwirt- schaftliche Berufe	18	6	176
Arbeitsl./in Ausbild./ Ruhestand/Nichtberufs- tätige/Hausfrauen	20	7	163

je 100 Frauen mit Haushalts-Netto-Einkommen	besitzen die folgende Anzahl:		
	Pelzmäntel	Pelzjacken	Wintermäntel
Unter DM 600,--	14	4	172
DM 600,-- - DM 1.000,--	18	7	183
DM 1.000,-- - DM 1.500,--	27	9	179
DM 1.500,-- - DM 2.000,--	39	11	212
DM 2.000,-- und mehr	64	20	205

Die Kaufkraft spielt heute für den Kauf von Pelzbekleidung eine weit größere Rolle als die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Berufsgruppe bzw. sozialen Schicht. Bezüglich der Kaufkraft ist die Aussage, daß Frauen, die über größere Geldmittel verfügen können, als Bedarfsträger für Pelze in stärkerem Maße infragekommen, zu ergänzen durch die Aussage, daß diese Frauen zugleich Bedarfsträger für höherwertige Pelze sind. Es liegt hier also neben einer quantitativen auch eine qualitative Abstufung der Bedarfsträgereigenschaft vor.

Aus der angeführten Untersuchung ist außerdem noch zu entnehmen, daß auch die Ortsgröße das Tragen von Pelzbekleidung entscheidend mitbestimmt. Wir können auch hier wieder feststellen, daß der Einfluß der Größe des Wohnorts auf den mengenmäßigen Besitz an Pelzbekleidung viel größer ist als auf den von Wintermänteln aus Stoff.

je 100 Frauen in Orten	besitzen folgende Anzahl:		
	Pelzmäntel	Pelzjacken	Wintermäntel
Unter 2.000 Ew.	16	3	176
2.000 - 50.000 Ew.	22	9	187
50.000 - 100.000 Ew.	29	6	189
100.000 - 500.000 Ew.	37	15	196
500.000 und mehr	36	10	185

c) Bedarfsarten

Wie Fuchs ¹⁾ ausführt, würde niemand einen Baumwollpflanze in Texas und den Inhaber eines Bekleidungshauses in Pittsburgh als Angehörige des gleichen Geschäftszweiges bezeichnen. Aber der Nerzzüchter in Wisconsin und der Kürschner in Chicago gehören tatsächlich der gleichen Branche an, sie kennen sich oft, ja stehen sogar manchmal miteinander in Geschäftsverbindung. Während z. B. Baumwolle sehr vielen Verwendungszwecken dienen kann, liegt bei Rauchwaren eine nahezu ausschließliche Ausrichtung auf den Bekleidungsbedarf vor. Die Bedarfsäußerungen sind unterschiedlich in Intensität und zeitlichem Auftreten, je nachdem, ob sie von produktionsorientierten oder konsumorientierten Betrieben ausgehen. Wir verstehen unter produktionsorientierten Betrieben solche Betriebe, deren Abnehmer ebenfalls Produktionsbetriebe sind, während konsumorientierte Betriebe direkt oder indirekt für den letzten Verbrauch tätig sind. ²⁾ Rohfellhandel und Rauchwarengroßhandel, in seiner Erscheinungsform als manipulierender Rauchwarenhandel, ³⁾ können als produktionsorientiert gelten, während die heute ebenfalls als Käufer von Rauchwaren auftretende Pelzbekleidungsindustrie, Damenoberbekleidungsindustrie sowie die Kauf- und Versandhäuser und die Kürschner der Gruppe der konsumorientierten Betriebe zuzurechnen sind. Der Bedarf der zuletzt genannten Gruppe wirkt direkter und kurzfristiger auf den Rauchwarenmarkt ein, als der Bedarf der produktionsorientierten Vorstufen, die ihre Impulse erst durch die Nachfrage der nachgelagerten Stufen empfangen. Es ist jedoch auch möglich, daß der Rauchwarenhandel mit eigenem Geschäftsbedarf im Markte auftritt, insbesondere dann, wenn er damit Lagerhaltung verbindet und selbst das Risiko übernimmt. Solche produktionsorientierten

-
- 1) Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 5
 - 2) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. 4. Auflage. Köln und Opladen 1966, Seite 83
 - 3) Vergl. Wieland, Wolfgang: Betriebswirtschaftliche Probleme des manipulierenden Rauchwarenhandels. Diss. Zürich. Winterthur 1963

Betriebe der Rauchwarenwirtschaft sind dann nicht nur Empfänger eines Wirtschaftsstoßes, den sie unverändert weitergeben, sondern sie wandeln ihn in quantitativer, qualitativer und zeitlicher Beziehung ab.¹⁾ In zeitlicher Hinsicht kann der Produktivbedarf zwar verschoben werden, der Zeitpunkt der Bedarfsäußerung ist jedoch abhängig vom naturbedingten Anfall der Rohfelle bzw. vom Zeitpunkt des Angebots auf den Rohfellmärkten.

Rauchwaren können - wie bereits bei den Erörterungen über die Bedarfsträger angeführt - als produktiver Bedarf Kern- oder Randbedarf sein.

Als verwendungsbezogenes (qualitatives) Merkmal ist vor allem die sachliche Rangfolge des Rauchwarenbedarfs zu klären.²⁾ Während für die speziellen Rauchwarenverwender, die wie der Rauchwarenhandel, die Pelzbekleidungsindustrie und die Kürschner auf den Rohstoff Rauchwaren spezialisiert und angewiesen sind, Rauchwaren Hauptbedarf darstellen, ist der Bedarf an Rauchwaren für die Hersteller von Stoffkonfektion, die Felle lediglich als Besätze oder Futter verwenden, nur als Ergänzungsbedarf zu betrachten. Diese produktiven Rauchwarenverwender können ebenso wie Kauf-, Versand- und Bekleidungshäuser auf Rauchwaren verzichten, ohne deshalb ihren Geschäftszweck wesentlich zu ändern. Die quantitative und qualitative dynamische Bedarfselastizität³⁾ ist bei Rauchwarenverwendern, für die Rauchwaren Ergänzungsbedarf bedeutet, viel größer als bei den speziellen Rauchwarenverwendern. Da Rauchwaren als Produktions-

1) Vergl. Henzel, F.: Beschaffung, Absatz, Marktbeobachtung. In: Die Handelshochschule Nr. 6 Wiesbaden 1955, Seite 50

2) Vergl. Knoblich, Hans: Betriebswirtschaftliche Warentypologie. Köln und Opladen 1969, Seite 87 ff.

3) Unter dynamischer Bedarfselastizität verstehen wir nach Schäfer (Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 122 ff.) die Elastizität in bezug auf Bedarfsmenge bzw. Qualität des Bedarfs bei ein- und demselben Bedarfsträger oder bei ein- und derselben Bedarfsträgergruppe zu verschiedenen Zeiten.

güter Rohstoffe bzw. Ausgangsstoffe ¹⁾ für die Verarbeiter von Rauchwaren darstellen, sind sie somit für diese Bedarfs-trägergruppen ständig wiederkehrender Bedarf. ²⁾ Es wurde wiederholt ausgeführt, daß Rauchwaren nahezu ausschließlich dem Bekleidungsbedarf dienen, so daß alle anderen Verwendungs-möglichkeiten wegen zu geringer wirtschaftlicher Bedeutung bei unseren Betrachtungen vernachlässigt werden können. An der Zuordnung zum Bekleidungsbedarf kann auch dann kein Zweifel bestehen, wenn wir berücksichtigen, daß der Anteil der für Besatzzwecke verwendeten Rauchwaren an der gesamten Rauchwarenverwendung sehr bedeutsam ist. Im Jahre 1962 z. B. wurde in der Bundesrepublik Deutschland nur ein Viertel aller Felle zu Mänteln verarbeitet, die restlichen drei Viertel zu Jacken, Stolen und vor allem zu Besätzen und Mützen. ³⁾ Der Pelzbesatz dient zwar nicht direkt dem Bekleidungsbedarf, ist aber zumindest indirekt als schmückendes Beiwerk für ein Bekleidungsstück zur Deckung des Bekleidungsbedarfs geeignet.

Wir wollen uns nun mit den Arten des Konsumbedarfs von Rauchwaren bzw. von Erzeugnissen, die aus Rauchwaren oder unter Verwendung von Rauchwaren hergestellt werden, auseinandersetzen.

Bei der Darstellung der Geschichte des Rauchwarenhandels haben wir erkannt, daß die Menschen der kalten und "gemäßigten" Zonen das Bedürfnis, sich gegen die Unbilden der Natur mit den Fellen der erlegten Tiere zu schützen, ebenso dringend wie den Bedarf an Nahrung empfanden. Für die Völker der wärmeren Gegenden führte dagegen das Schmuckbedürfnis dazu, Felle zur Zierde zu verwenden. Wir wollen nun klären, weshalb in unserer Zeit Pelz getragen wird und daraus schließen, welche Bedarfsarten vorliegen. Pelz

-
- 1) Vergl. Koch, Waldemar: Grundlagen und Technik des Vertriebs. Band 1. Berlin 1950, Seite 70
 - 2) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 126 f.
 - 3) Ohne Verfasser: Pelz als Prunkstück und Jux. In: Die Zeit. 25.11.1966

kann getragen werden als Schutz gegen die Kälte, als Schmuck, als Mittel der Distinktion, zur eigenen Freude, um zu gefallen und der Mode wegen. Es wird sicher nie eine Nutzenerwartung allein den Bedarf an Pelz auslösen. Wie bei den meisten Bedarfen liegt auch dem Bekleidungsbedarf und damit dem Pelzbedarf ein komplexes Bedürfnis ¹⁾ zugrunde. ²⁾ Pelz stellt gewissermaßen ein Nutzenbündel dar, wobei aber die Arten des von ihm dargebrachten Nutzens durchaus verschieden sein können. ³⁾

Nach Vershofen ⁴⁾ steht dem "stofflich-technischen Grund- oder Zwecknutzen", den man auch den "unmittelbaren Gebrauchsnutzen" nennen könnte, dem rationale Überlegungen zugrundeliegen, ein "seelisch-geistiger zusätzlicher Nutzen" zur Seite. Die beiden Bedarfsarten "Grundbedarf" und "Zusatzbedarf" lassen sich nach Schäfer ⁵⁾ am kürzesten so charakterisieren, daß man als Grundbedarf diejenigen Bedarfe zusammenfaßt, die unter "physischem Zwang" stehen, während Zusatzbedarf unter "moralischem, sozialem oder ästhetischem Zwang" steht. Man kann wohl nur selten Beispiele für Güter anführen, bei denen der Grundnutzen allein für die Bedarfsdeckung maßgebend ist, ⁶⁾ aber es wird auch nur wenige Beispiele für Güter geben, bei denen der Zusatznutzen eine so große Rolle spielt wie bei Rauchwaren bzw. aus diesen hergestellten Pelzwaren. Das Tragen von Pelzbekleidung ist keine Lebensnotwendigkeit. Nicht einmal in den kältesten Gegenden der Erde ist heute Pelz als

-
- 1) Vergl. Lisowsky, Arthur: Qualität und Betrieb. Stuttgart 1928, Seite 53
 - 2) Vergl. auch: Leuchs, Johann Michael: System des Handels. Faksimiledruck der 1. Auflage von 1804. Band V der Quellen und Studien zur Geschichte der Betriebswirtschaftslehre - herausgegeben von Prof. Dr. Rudolf Seyfferth, Stuttgart 1933, Seite 18 f.
 - 3) Küng, Emil: Zur Lehre von den Marktformen und Marktbeziehungen. In: Konkurrenz und Planwirtschaft. Bern 1946, Seite 72.
 - 4) Vershofen, Wilhelm: Handbuch der Verbrauchsforschung. 1. Band. Grundlegung. Berlin 1940, Seite 69
 - 5) Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. 4. Auflage. Köln und Opladen 1966, Seite 100
 - 6) Vergl. Vershofen, Wilhelm: Handbuch der Verbrauchsforschung. a.a.O., Seite 77

Schutz gegen die Kälte unbedingt erforderlich; denn es gibt verschiedene andere natürliche und künstliche Materialien, die dem gleichen Zweck dienen können. Aus diesem Umstand leitet Keil ¹⁾ eine untergeordnete Stellung der Pelzbekleidung in den Kleidungsbedürfnissen ab und bezieht dies sowohl auf den Kälteschutz als auch auf die Befriedigung der Schmuckbedürfnisse.

Wir können uns dieser Argumentation nicht ohne weiteres anschließen, wenngleich wir damit übereinstimmen, daß der Grundnutzen Kälteschutz wie bereits ausgeführt von den verschiedenen "Zusatzannehmlichkeiten" ²⁾ an Bedeutung übertroffen wird.

An erster Stelle unter den Arten des Zusatzbedarfs an Pelz steht der Schmuckbedarf. ³⁾ Er ist dem "ästhetischen Nutzen", der aus der persönlichen Sphäre entspringt, ⁴⁾ zuzurechnen. Der ästhetische Nutzen von Pelz kann verschiedene Ursachen haben. Einmal kann es die besonders interessante Zeichnung eines Fells sein, wie z. B. die Flecken und Tupfen von Ozelot- und Leopardenfellen, die Lockenstruktur eines Persierfells oder das Moiré eines Breitschwanzfells, die als besonders schmückend erachtet wird. Zum anderen kann das lockere, duftige Haarkleid langhaariger Felle, wie von Zobel- und Fuchsfellen, als Schmuck angesehen werden, und schließlich kann die natürliche oder auch künstliche Färbung von Fellen, z. B. das klare Silbergrau eines Saphirnerzfells oder das fast schwarze Braun eines Darkminkfells dem Schmuckbedürfnis am weitesten entgegenkommen. Einen

1) Keil, Horst: Die Organisation und Leitung des Beschaffungshandels mit Pelzrohstoffen in der DDR. Diss. Leipzig 1966, Seite 10 f.

2) Vergl. Küng, Emil: a.a.O., Seite 73

3) Vergl. Malbin, Max: Der internationale Rauchwarenhandel vor und nach dem Weltkriege unter besonderer Berücksichtigung Leipzigs. Diss. Leipzig. Oschatz 1927, Seite 7

4) Vergl. Vershofen, Wilhelm: Handbuch der Verbrauchsforschung. a.a.O., Seite 71

Vergl. derselbe: Die Marktentnahme als Kernstück der Wirtschaftsforschung. Berlin-Köln 1959

wesentlichen offenkundigen Vorteil des Pelzes im Gegensatz zu Textilien sieht Franke ¹⁾ in seiner "Dreidimensioniertheit". Dagegen ist einzuwenden, daß diese optische Wirkung des Fülligen und Plastischen auch durch Imitationen erzielt werden kann, und daß sich dieser Vorteil - wie Franke ²⁾ selbst einräumt - auch in einen schweren Nachteil verwandeln kann, was am Beispiel des Zusammenbruchs der Fuchszucht bei der Wandlung des Modeideals zur schlanken Figur hin deutlich wird.

Das Vorherrschen des Schmuckbedarfs wird umso deutlicher, je mehr wir unsere Betrachtung vom Großpelzstück Pelzmantel über die Pelzjacke und den Pelzhut auf den Pelzbesatz ausdehnen. Hier tritt immer stärker allein die Freude der Frauen, sich zu schmücken, in den Vordergrund, da alle anderen Nutzenerwägungen nur eine geringe Rolle spielen können. Dieses Moment gibt wohl auch die Erklärung dafür, daß der Pelzbesatz in der Männerkleidung gegenwärtig wenig Bedeutung hat. Wenn allerdings die Bemühungen, die Männerkleidung lockerer, bunter und weniger uniform zu gestalten, erfolgreich sein sollten, könnte ein Schmuckbedarf an Pelz auch vom Bedarfsträger Mann ausgehen.

Neben der schmückenden Wirkung von Pelz ist als weitere vorherrschende Eigenschaft der Berührungsreiz zu nennen, der von ihm ausgeht. Man kann hier von einem Gefühlsnutzen sprechen. Für die Bedeutung des Berührungsreizes spricht die Beobachtung, daß Pelzbesätze nahezu ausschließlich an solchen Stellen angebracht sind, an denen es zu einem Kontakt mit der Haut kommt:

am Hals als Kragen oder Krawatte,
an den Armen als Manschetten
und an den Beinen als Mantelsaum. ³⁾

1) Franke, Andreas: Der internationale Pelzmarkt. Diplomarbeit Innsbruck 1967. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Dezember 1968, Seite 43

2) Derselbe: a.a.O.

3) Vergl. Franke, Andreas: a.a.O., In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Dezember 1968, Seite 44

Das Weiche, Zarte und Schmeichelnde verschiedener Pelzarten scheint das Bedürfnis nach Berührung zu befriedigen - es ist ein Anreiz zum Hineinkuscheln.

Als dritten Zusatznutzen von Pelz wollen wir jetzt den "Geltungsnutzen" ¹⁾ betrachten, der seinen Ursprung in der sozialen Sphäre hat. "Gesellschaftlichen Nutzen gewährt ein Verbrauchsobjekt stets, sei es, daß man es einfach haben muß, weil jeder anständige Mensch es hat, seine Nutzung also vor Geringschätzung bewahrt, sei es, daß man es haben möchte, weil sein Verbrauch erhöhtes Ansehen verleiht." ²⁾ Es ist zwar die älteste Haupteigenschaft von Pelz, als hervorragendes Geltungsmittel zu dienen, ³⁾ Pelzbekleidung vermittelt Geltungsnutzen allerdings nur solange, als ihr Besitz seinen Träger oder seine Trägerin aus der Masse der Mitmenschen heraushebt. Lange Zeit galt z. B. der Nerzmantel - speziell in den USA - als Statussymbol, ⁴⁾ man "mußte" ihn haben, wenn man etwas sein wollte. Eine ähnliche Rolle spielte in Deutschland der Persianermantel. Der "demonstrative Konsum" ⁵⁾ von Pelzwaren wurde ausgehend von den USA mit wachsendem Wohlstand auch in Europa zum "sozialen Zwangskonsum". ⁶⁾ Auf die psychologischen Hintergründe von Geltungsnutzen und der damit verwandten Begriffe soll an dieser Stelle nicht näher eingegangen werden. Pelz nimmt unter den Statussymbolen deshalb einen hervorragenden Platz ein, weil er

-
- 1) Vershofen, Wilhelm: Handbuch der Verbrauchsforschung. a.a.O., Seite 71
 - 2) Vershofen, Wilhelm: Die Marktverbände. Teil I. Nürnberg 1928, Seite 221
 - 3) Bruère, Karlheinz: Über die Strukturprobleme der deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. In: die bekleidungsindustrie. Herausgeber. Dr. Ernst Melzer. Darmstadt 1955, Seite 227
 - 4) Papert, Reuben: A Viewpoint from New York. In: Fur Review, London. April 1967, Seite 36
 - 5) Vergl. Veblen, Th.: Theorie der feinen Leute. Deutsche Übersetzung von The Theory of the Leisure Class. Köln-Berlin. o. J., Seite 95
 - 6) Lohmann, Martin: Die Analyse des Marktes und ihre Bedeutung für Produktion und Absatz. Referat auf einem Seminar für unternehmerische Nachwuchskräfte in Bayern. Schüttersmühle. Juni 1956. Protokoll des Verfassers.

als teuer gilt und im Vergleich mit anderen Materialien selten ist. Wie Franke ausführt, ¹⁾ kann Pelz in den Augen der Umwelt, vor allem der anonymen Umwelt, einen automatischen Status verleihen - etwa in der Art, wie ihn Uniformen verleihen können. Hieraus folgt allerdings, daß solche Statussymbole nicht ein für allemal Bestand haben, sondern daß sie durch andere abgelöst werden. Der Geltungsnutzen von Pelz kann an Bedeutung aber auch dadurch verlieren, wenn sich die Tendenz zur Abkehr vom auffälligen, offensichtlichen Verbrauch ("conspicuous consumption"), die sich in den USA erkennen läßt, ²⁾ weiter fortsetzt. Außerdem wird sich der Geltungsnutzen von Pelz immer weiter abschwächen, je mehr Pelz zu Bekleidungsstücken für die Allgemeinheit Verwendung findet. Die qualitativen Unterschiede innerhalb der einzelnen Fellarten sind für den Nichtfachmann nicht groß genug, um beispielsweise der Trägerin eines höherwertigeren, teureren Persianermantels ein entsprechend größeres Ansehen zu verleihen. Der Gesichtspunkt des Geltungsnutzens tritt bei Kleinpelzstücken, wie z. B. Pelzhüten und Pelzkrawatten gegenüber anderen Nutzenerwägungen in den Hintergrund, um beim Pelzbesatz seine Bedeutung so gut wie ganz zu verlieren.

In engem Zusammenhang mit der Frage der Art und des Grades der Nutzenstiftung von Pelz steht die Frage nach dessen Luxuscharakter. Bis in die sechziger Jahre unseres Jahrhunderts war Pelz nie Gegenstand des Massenkonsums. ³⁾ Wegen seiner Entbehrlichkeit und der untergeordneten Bedeutung seines Grundnutzens Kälteschutz wurde Pelz im

-
- 1) Franke, Andreas: a.a.O., In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Dezember 1968, Seite 48
 - 2) Vergl. Whyte, W. H. jr: The Outgoing Life. In: Fortune. Juni 1953. Zitiert nach Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 78
 - 3) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 76

allgemeinen dem Luxusbedarf zugerechnet. ¹⁾ Es wird auch die Auffassung vertreten, daß durch den Luxuscharakter von Pelz eine Bedarfserweiterung bewirkt werde, da Pelz nicht nur in Ländern mit kaltem Klima Verwendung finde. ²⁾ Für die Gegenwart erscheint die Zuordnung des Pelzbedarfs zum Luxusbedarf nicht richtig. Wie Oldenberg ³⁾ ausführt, tritt jede Verbesserung der Lebenshaltung, die über den natürlichen Existenzbedarf hinaustritt, zuerst als Luxus in Erscheinung; sie wird zum Bestandteil des Existenzbedarfs, wenn sie eine Zeitlang angedauert und im Standeskodex Aufnahme gefunden hat. Der Luxus nimmt im heutigen Verbraucherleitbild einen neuen Platz ein. ⁴⁾ Galt Pelz um 1950 noch als Luxusbekleidung für den Winter und Domäne der begüterten Schichten, so hat er sich heute zu einem ganzjährig begehrten Konsumartikel entwickelt. ⁵⁾ Dies trifft umso mehr zu, wenn wir berücksichtigen, daß Pelzbekleidung, zumeist in Form von Pelzjacken, auch im Sommer getragen wird, und daß insbesondere der Pelzbesatz auf Stoffmänteln so weit verbreitet ist, daß von Luxus keine Rede mehr sein kann. Durch die Zunahme der Nerzfellproduktion hat auch der Nerzmantel seinen Luxuscharakter eingebüßt. Wir wollen deshalb bei Pelz zwar von einem "nicht

-
- 1) Vergl. Pabst, Fritz. Der Rauchwarenhandel. Diss. Leipzig, Berlin 1902, Seite 93 ff.
Vergl. auch Ransom, E. T.: World Fur Production and Trade. In: Foreign Agriculture. Washington. Dezember 1950, Seite 270.
Vergl. auch Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 12
 - 2) Vergl. Clad, H. und Lange W.: Der Rauchwarenhandel und seine Beziehungen zu Leipzig. Leipzig 1923, Seite 6
 - 3) Oldenberg, K.: Die Konsumtion. In: Grundriß der Sozialökonomik. I. Buch, Band III. Tübingen 1914, Seite 117
 - 4) Bickel, Otto: Der Verbraucher in der Spannung zwischen Marktleitbild und Markterlebnis. In: Der Mensch im Markt. Eine Festschrift zum 60. Geburtstage von Georg Bergler. Berlin 1960, Seite 123
 - 5) Weise, Kurt: Nerz per Katalog. In: Der Volkswirt. Nr. 48, 3. Dezember 1965, Seite 2663

dringenden Bedarf" ¹⁾ sprechen, möchten aber das Verlangen Pelz zu tragen den Bedürfnissen zurechnen, deren Befriedigung weder notwendig, noch Luxus, sondern wünschenswert ist. ²⁾

Zur Klärung der Bedarfsverhältnisse wollen wir jetzt noch weitere Überlegungen über die subjektiven Bedarfselemente anstellen. Als Gebrauchsgut bzw. "Mittel der dauernden Verwendung" ³⁾ kaufte man früher ⁴⁾ Pelze wie Juwelen nicht für eine Saison, sondern für das ganze Leben. Wenn sie sorgfältig behandelt wurden, konnten sie sogar vererbt werden und in zwei oder drei Generationen Verwendung finden. Von der Haltbarkeit her gesehen wäre dies auch heute noch möglich. Durch die grundlegende Änderung der Verbrauchsgewohnheiten haben Pelzbekleidungsstücke - ebenso wie viele andere dauerhafte Konsumgüter - eine kürzere Nutzungsdauer als früher bekommen, und es ist anzunehmen, daß diese in Zukunft noch kürzer werden wird. Pelzbekleidungsstücke verlieren ihren Gebrauchswert heute weniger durch Abnutzung als durch modebedingte Veränderungen in Modell, Linie, Fellmaterial und Farbe. ⁵⁾ Noch vor etwa zehn Jahren hätte die Aussage, daß die Pelzbekleidung der Mode viel weniger unterworfen sei als Damenoberbekleidung aus Stoff, kaum Widerspruch hervorgerufen. Man hätte damals den Pelzbedarf global betrachtet als "nichtmodischen Bedarf" bezeichnen können, zumal der Grundbedarf noch von größerer Bedeutung als heute war. ⁶⁾ Zwar ist der modische Bedarf an Pelzbekleidung in der Stadt und auf dem Land sowie bei verschiedenen Gesellschaftsschichten und Altersgruppen unterschiedlich groß, aber es besteht unter Berücksichtigung

1) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 100

2) Vergl. Nicklisch, H.: Wirtschaftliche Betriebslehre. 6. Auflage. Stuttgart 1932, Seite 6 f.

3) Vershofen, Wilhelm: Handbuch der Verbrauchsforschung. a.a.O., Seite 25 f.

4) Vergl. Laut, Agnes C.: The Fur Trade of America. New York 1921

5) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 82

Vergl. auch Alkjaer, Ejler: Vita brevis im modernen Markt. In: Der Mensch im Markt. a.a.O., Seite 24 f.

6) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 102

der modischen Tendenzen im Gegensatz zu früher keine Möglichkeit mehr, durch Verlängerung der Gebrauchsdauer den Bedarf zeitlich zu verschieben. ¹⁾ Abgesehen von der Modeabhängigkeit von Pelz ist aber die Bedarfsdeckung doch zeitlich aufschiebbar, da die Pelzbekleidung und alle anderen unter Verwendung von Rauchwaren hergestellten Erzeugnisse nicht zur Deckung eines Kernbedarfs, sondern eines Randbedarfs dienen. ²⁾ In der Rangordnung der Bedarfe nach ihrer Dringlichkeit wird Pelzbedarf erst nach Deckung dringlicherer Bedarfe berücksichtigt werden. ³⁾ Die Entwicklung des Pelzbedarfs zum modischen Bedarf hat zu zwei wesentlichen Veränderungen der Bedarfskonfiguration für Pelz geführt. Durch die Vermehrung der Verwendungsmöglichkeiten für Pelz und die Differenzierung auf verschiedene Pelzarten in verschiedener Verarbeitung zu verschiedenen Anlässen ist Pelzbekleidung, die früher eindeutig dem singulären Bedarf zuzurechnen war, heute pluraler bzw. multipler Bedarf geworden. ⁴⁾ Der Mehrfachbedarf an Pelz kommt dadurch zum Ausdruck, daß man in unserer Zeit neben dem Pelzmantel für alle Tage mindestens noch eine Pelzjacke, ein Cape oder eine Pelzstola für den Abend und nach Möglichkeit noch ein sportliches Pelzstück haben will, das beispielsweise nach dem Wintersport als zweckmäßige Kleidung zugleich wärmen und schmücken soll.

Die zweite wesentliche Veränderung steht im Zusammenhang mit der sich verstärkenden Tendenz zum multiplen Bedarf. Pelz wurde früher als ausschließlich für den Winter ge-

1) Vergl. Sandig, Kurt: Bedarfsforschung. Stuttgart 1934, Seite 125 f.

2) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 85

3) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 108

Vergl. auch Stackelberg, Heinrich von: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre. 2. Auflage. Tübingen/Zürich 1951, Seite 4

4) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 98

Vergl. auch Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 84

eignete Kleidung angesehen. Vom Standpunkt des Bedarfs-trägers - d. h. subjektiv betrachtet - war Pelzbekleidung ebenso wie z. B. Schlittschuhe oder Skier zum aperiodischen Bedarf zu rechnen. ¹⁾ Wenn verschiedene Autoren ²⁾ Pelzwaren als Güter des periodischen Bedarfs bezeichnen, verstehen sie darunter nicht die periodische Ausübung der Bedarfsäußerung, also des Kaufs, sondern fälschlicherweise die nur zu gewissen Zeiten, z. B. im Winter oder zu festlichen Anlässen, übliche Nutzung der Pelzbekleidung. Grundsätzlich ist aber hierbei die Nachfragehäufigkeit der einzelnen als Käufer auftretenden Wirtschaftssubjekte als Maßstab der Zuordnung anzuwenden. ³⁾ Objektiv betrachtet war der Pelzbedarf als Gesamtbedarf beim Pelzeinzelhandel früher periodisch in Erscheinung getreten. Durch die Entwicklung des Pelzbedarfs in Richtung auf den modischen Bedarf, unterstützt durch Pelze für den Sommer und für sportliche und festliche Gelegenheiten, hat die Periodizität des subjektiven Pelzbedarfs eine Wandlung zum periodischen Bedarf erfahren. Hierdurch nähert sich der objektive Bedarf, d. h. der Bedarf, der beim Pelzeinzelhandel auftritt, der Form des täglich auftretenden Bedarfs, was bei einem Anhalten dieser Tendenz künftig zur Nivellierung der Saisonspitzen im Absatz von Pelzwaren führen könnte. Da Pelzbekleidung zu den hochpreisigen Bekleidungsstücken zählt, ist sie aufgrund ihrer Bedeutung im Rahmen des Ausgabenbudgets des einzelnen Bedarfs-trägers zum Großbedarf zu rechnen. ⁴⁾ Wenn wir hiervon die Kaufgewohnheiten der konsumtiven Bedarfsträger, d. h. der Verbraucher, ableiten, kommen wir zu dem Ergebnis, daß man Pelzbekleidung erst nach eingehender Prüfung,

1) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 127

2) Vergl. Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 12
Vergl. auch Keil, Horst: a.a.O., Seite 10

3) Knoblich, Hans: Betriebswirtschaftliche Warentypologie. a.a.O., Seite 112

4) Vergl. Knoblich, Hans: Betriebswirtschaftliche Warentypologie. a.a.O., Seite 87 ff.

nach Qualitäts- und Preisvergleichen in bestimmten Einzelhandelsgeschäften, in Pelzfachgeschäften, kaufen wird. Hinzu kommt noch, daß ein Pelzeinkauf für den Bedarfsträger bzw. die Bedarfsträgerin nicht alltäglich ist und man deshalb mit Bedacht die Kaufentscheidung treffen will. Beim Pelzkauf kommt der Reiz des "shopping" zum Durchbruch: man will den Kaufakt auskosten und nimmt sich Zeit. ¹⁾ Waren dieser Art werden als "Wahlgüter" ²⁾ oder nach der amerikanischen Terminologie als "shopping goods" ³⁾ bezeichnet. ⁴⁾ Wenn man heute die Feststellung trifft, daß etwa 70 % der Pelzbekleidung durch Kauf- und Versandhäuser und nur noch 30 % durch den traditionellen Pelzeinzelhandel, die Kürschner, abgesetzt werden, dann kann man nur zum Teil von einer Änderung der Kaufgewohnheiten der Verbraucher sprechen, und zwar in der Weise, daß Pelzwaren von geringerem Wert nicht mehr Großbedarf darstellen und somit ihre Bedeutung als "shopping goods" zurückgegangen ist. Was den Absatz hochwertiger Pelzwaren z. B. durch Kaufhäuser anlangt, so haben sich nicht die Kaufgewohnheiten geändert, sondern die Pelzabteilung des Kaufhauses hat Fachgeschäftsfunktionen - und damit Fachgeschäftseigenschaft - übernommen und steht somit im Ansehen des Verbrauchers auf der gleichen Stufe wie das klassische Pelzfachgeschäft. Wir haben diese Bedarfszusammenhänge deshalb besonders eingehend erörtert, weil im Rauchwarenmarkt heute neben dem Kürschner als

-
- 1) Rieger, Wilhelm: Einführung in die Privatwirtschaftslehre. 3. unveränderte Auflage (1. Auflage 1928). Erlangen 1964, Seite 141
 - 2) Vergl. Lohmann, Martin: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. 4. Auflage. Tübingen 1964, Seite 86
 - 3) Vergl. Phillips, Ch. F. und Duncan, D. J.: Marketing-Principles and -Methods. Chicago 1953, Seite 86 ff.
 - 4) Vergl. Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft. In: Handbuch der Wirtschaftswissenschaften. Band I Betriebswirtschaft. 2. Auflage. Köln und Opladen 1966, Seite 291

früherer Hauptabnehmer des Rauchwarengroßhandels Kauf- und Versandhäuser als Käufer für Rauchwaren eine besondere Rolle spielen.

Es sei noch auf eine weitere Besonderheit des Pelzbedarfs hingewiesen. Beim Pelzmantel liegt eindeutig Hauptbedarf vor. Schon bei der Pelzjacke für festliche Anlässe und noch viel mehr beim Pelzhut oder gar beim Pelzbesatz auf Stoffmänteln wird der Pelzbedarf zum Ergänzungsbedarf. Für die Frage des Absatzes von Rauchwaren kommt diesem Umstand besondere Bedeutung zu. Eng verknüpft damit sind die Fragen nach der Bedarfsverbundenheit und den Bedarfskomplexen.¹⁾ Bei Pelz liegt - abgesehen vom Pelzbesatz - keine zwangsläufige Bedarfsverbundenheit mit anderen Waren vor. Allerdings gehören verschiedene Arten von Pelzbekleidungsstücken unterschiedlichen Bedarfskomplexen an. Besonders wesentlich erscheinen hier die Komplexe "Reise und Wintersportbedarf" und "Ausgehen",²⁾ zu denen heute Pelz unbedingt gehört. Wie wir wiederholt festgestellt haben, sind Aussagen über den Bedarf nur im jeweiligen Zeitpunkt zutreffend.

An den Abschluß der Betrachtung der Bedarfsarten von Pelz wollen wir die Erörterung der Elastizität des konsumtiven Pelzbedarfs stellen. Wir haben bei der vorstehenden Auseinandersetzung mit den Arten des Pelzbedarfs ein Vorherrschen der verschiedenen Zusatznutzenarten gegenüber dem Grundnutzen festgestellt und Pelzbekleidung als nicht lebensnotwendig erkannt. Weiterhin kamen wir zu dem Schluß, daß es sich beim Pelzbedarf um modischen Bedarf handelt, der zugleich Randbedarf darstellt und zumindest in der Erscheinungsform der hochwertigen Pelzbekleidung zum Großbedarf zu rechnen ist. Die teilweise Zuordnung des Pelzbedarfs zum Ergänzungsbedarf, z. B. als Pelzhüte

1) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 105 f.

2) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 106
Vergl. auch Fischer, Guido: Betriebliche Marktwirtschaftslehre. 3. Auflage. Heidelberg 1967, Seite 210

oder Pelzbesätze zu Stoffmänteln oder zur Ergänzung der festlichen Kleidung in Form von Pelzjacken und Pelzstolen, und die Zugehörigkeit zu Bedarfskomplexen rundet das Bild der Bedarfsstruktur für Pelz ab. Die Elastizität des Bedarfs an einem Gute verhält sich gewöhnlich umgekehrt wie die Dringlichkeit des Bedarfs. ¹⁾

Hinsichtlich der konsumtiven Bedarfselastizität können wir aus den vorstehenden Ausführungen folgern, daß der Pelzbedarf in hohem Maße elastisch bzw. nachgiebig ist, und zwar nach oben wie nach unten hin. ²⁾ Betrachten wir zunächst die statische Bedarfselastizität, so können wir feststellen, daß es bei Pelzwaren sehr starke Abweichungen in der nachgefragten Qualität und auch in der nachgefragten Menge nach unterschiedlichem Lebensstandard und unterschiedlicher sozialer Stellung gibt. Im Hinblick auf die qualitativ statische Bedarfselastizität wird bei einem Vergleich z. B. zwischen einer Gruppe von Arbeiterinnen mit gleichem Einkommen und übereinstimmenden familiären Verhältnissen (Gruppe 1) mit einer Gruppe von Frauen von Unternehmern von vergleichbarer gesellschaftlicher Stellung (Gruppe 2) eine große Abweichung in der Qualität der in einem bestimmten Zeitabschnitt gekauften Pelzwaren zu verzeichnen sein, und zwar wird die Gruppe 2 hochwertigere und teurere Pelzbekleidungsstücke gekauft haben als die Gruppe 1. Für die Ermittlung einer quantitativen statischen Bedarfselastizität müßte der zu betrachtende Zeitabschnitt größer gewählt werden, um volle Aussagekraft zu haben. Stellt man bei einer solchen Untersuchung die beiden vorerwähnten Gruppen einander gegenüber, so wird auch hier etwa in einem Zeitabschnitt von fünf Jahren eine erhebliche Abweichung in der Menge der gekauften Pelzbekleidungsstücke zwischen Gruppe 1 und 2 festzustellen sein; die Gruppe 2 wird auch mengenmäßig die Pelzeinkäufe der Gruppe 1 übertroffen haben.

1) Röpke, Wilhelm: Die Lehre von der Wirtschaft. Wien 1937, Seite 11

2) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 121 f.

Für die vorliegende Arbeit bedeutsamer ist jedoch die Untersuchung der dynamischen Bedarfselastizität, d. h. der Nachgiebigkeit des Bedarfs bei ein und derselben Verbrauchergruppe zu verschiedenen Zeiten. Mit wachsendem Wohlstand ist in den Jahren nach dem 2. Weltkrieg der Pelzbedarf aller Bevölkerungsschichten gestiegen. Bei Gruppe 1 hat beispielsweise die qualitative Bedarfselastizität ihren Ausdruck darin gefunden, daß ihre Angehörigen im Jahre 1955 überwiegend billige Kanin- und Lammfellmäntel, bereits 1965 hochwertigere Pelzmäntel, wie etwa aus Bisam oder Indisch Lamm und 1970 Persianermäntel und sogar Nerzmäntel gekauft haben. Auch in quantitativer Hinsicht war - nach eigenen Beobachtungen - die dynamische Bedarfselastizität groß. Gruppe 1 hat beispielsweise im Zeitabschnitt 1965 bis 1970 mehr Pelzbekleidungsstücke gekauft als im Zeitabschnitt 1955 bis 1960. Wir haben hier zunächst von einer Bedarfselastizität nach oben gesprochen. Aus der Darstellung der Arten des Pelzbedarfs läßt sich jedoch schließen, daß es bei negativer Veränderung der Einkommensverhältnisse zu einem Rückgang des Pelzbedarfs kommen würde, d. h. daß der Pelzbedarf auch nach unten einen hohen Elastizitätsgrad aufweist. Dabei ist die quantitative dynamische Elastizität größer als die qualitative Elastizität; denn eine Verringerung des Pelzbedarfs wird zuerst in der nachgefragten Menge zum Ausdruck kommen. Aufgrund der Eigenart der Bedarfsstruktur für Pelze werden bei einer Verschlechterung der gesamtwirtschaftlichen Verhältnisse viele Verbraucher auf Pelzkäufe ganz verzichten, während die Verbraucher, die sich Pelz noch leisten können, zunächst weniger Pelze kaufen, aber an ihren Qualitätsvorstellungen noch festhalten werden.

Bei den Ausführungen über die Bedarfselastizität bei Pelz wurde der Pelzbedarf in Beziehung zu Veränderungen der wirtschaftlichen Verhältnisse gesetzt. Wir haben damit bereits die Frage nach den Bedarfsfaktoren und der Bedarfsbildung angeschnitten, die im folgenden Kapitel ausführlich dargestellt werden soll.

d) Bedarfsfaktoren und Bedarfsbildung

Bei der Darstellung der Bedarfsfaktoren wollen wir ebenfalls zwischen Faktoren des produktiven und des konsumtiven Bedarfs unterscheiden. ¹⁾ Den Fragen der Faktoren des Produktivbedarfs der Rauchwarenwirtschaft wurde in wirtschaftswissenschaftlichen Abhandlungen über Rauchwaren bisher nur wenig Bedeutung beigemessen. Vielfach erschöpfen sich die Aussagen über den Produktivbedarf an Rauchwaren darin, daß sich der Produktivbedarf vom Konsumtivbedarf ableitet. Wenn wir uns mit dieser Frage eingehender auseinandersetzen, können wir feststellen, daß der konsumtive Bedarf an Pelz nur einen - wenn auch langfristig betrachtet den bedeutendsten - Bedarfsfaktor für Rauchwaren darstellt. Als Hauptproblem der Rauchwarenbranche kann deren Abhängigkeit "von den Launen des wankelmütigen Verbrauchers" ²⁾ gelten. ³⁾ Unter dem Einfluß der Mode kann sich ein vollständiger Bedarfswandel vollziehen, der nicht nur den Absatz der davon betroffenen Pelzbekleidungsstücke völlig lahmlegen kann, sondern auch den der ausschließlich dafür verwendeten Rohfelle. ⁴⁾ Wie Pabst ⁵⁾ hierzu ausführt, hängen große und kleine Rauchwarenzufuhren vielfach von der herrschenden Mode ab und schwanken daher Jahr für Jahr.

Der Bedarfsfaktor "Konsumtivbedarf" übt in doppeltem Sinne Einfluß auf den Produktivbedarf von Betrieben der Rauchwarenwirtschaft aus. Erstens: durch die eigenen getätigten Umsätze und die der nachgelagerten Produktions-

-
- 1) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 71
 - 2) Ohne Verfasser: "MARKETING" has at least stimulated Comments. In: Fur Review, London. Dezember 1970, Seite 46.
 - 3) Vergl. Schäfer, Erich: Der Industriebetrieb. Band 1. Köln und Opladen 1969, Seite 18
 - 4) Vergl. Oberparleiter, Karl: Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels. Berlin, Wien 1930, Seite 102
Vergl. auch Schiermeyer, Gustav: Die Mode als betriebswirtschaftliches Problem. Stuttgart 1930, Seite 75
 - 5) Pabst, Fritz: Der Rauchwarenhandel. Diss. Leipzig. Berlin 1902, Seite 14

und Handelsstufen in der laufenden oder in der zurückliegenden Verkaufsperiode und zweitens: durch die künftige Umsatzerwartung. Als wesentlichste Bestimmungsgründe der betrieblichen Planung liegen dieser Umsatzerwartung die Erwartungen zugrunde, die man in Hinsicht auf das Verhalten der Käufer hegt (Verhaltenserwartungen) und die Erwartungen über die allgemeine Entwicklung in der Rauchwarenwirtschaft (Trenderwartungen). ¹⁾

Wie Würker ausführt, ²⁾ seien die Pro-Kopf-Ausgaben für Pelze in der Bundesrepublik viermal so hoch wie in allen vergleichbaren Ländern einschließlich der USA. Auf diese Größenordnung habe sich die deutsche Pelzwirtschaft mit ihrer Kapazität und ihrem Geschäftsumfang eingerichtet.

Aus Marktberichten geht hervor, daß der gute Geschäftsgang in einer zurückliegenden Periode Käufe für einen künftigen Verkaufszeitraum veranlaßt. So heißt es z. B. in einem Marktbericht aus dem Jahre 1968: ³⁾ "Die Tatsache, daß der Markt zum Jahresende 1967 ziemlich leer und somit aufnahmebereit war, hat das Geschäft angeheizt." Marktberichte aus den Jahre 1969 und 1970 kommen zu ähnlichen Feststellungen. So schrieb man die SWAKARA-Hausse auf den Londoner Persianer-Auktionen im November 1969 vor allem dem Umstand zu, daß Deutschland und Italien ein ungewöhnlich gutes "Pelzjahr" gehabt haben. ⁴⁾ Auch für den unerwarteten Preisanstieg auf den Persianer-Auktionen in London im November 1970 führte man als Hauptursache die Notwendigkeit der Warenbestands-Neubildung in Deutschland

-
- 1) Vergl. Gutenberg, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. 2. Band. Der Absatz. 4. Auflage 1962, Seite 51
 - 2) Ohne Verfasser: Mitgliederversammlung 1970 des Verbandes der deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft (Offizieller Bericht). In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Nr. 6/1970, Seite 6
 - 3) Ohne Verfasser: Marktbericht (Stand: 1. März 1968). In: Rund um den Pelz, Frankfurt. März 1968, Seite 112
 - 4) Ritter, Holger: Londoner Swakara-Auktion... mit schwedischen Augen gesehen. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Nr. 11/1969, Seite 51
Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. Dezember 1969, Seite 17

und Italien an, die sich durch die außerordentlich guten Verkäufe während des Jahres 1970 ergab. ¹⁾ Wir haben es bei der Bildung des produktiven Bedarfs für Rauchwaren mit rationalen und irrationalen Komponenten zu tun. Eine der rationalen Komponenten des Bedarfsfaktors "Konsumtivbedarf" stellt das für einen zurückliegenden Verkaufszeitraum ermittelte Umsatzergebnis dar. Als weitere rationale Komponente tritt hierzu die Notwendigkeit der Betriebe der Rauchwarenwirtschaft, ihre vorhandene Produktionskapazität weitgehend auszunutzen bzw. ihr Handelsvolumen mindestens aufrechtzuerhalten. Soweit es sich um reine Rohfellhandelsbetriebe handelt, wird die Entscheidung dadurch erleichtert, daß solche Betriebe weitgehend auf eine bestimmte Fellart oder auf verschiedene Fellarten aus einem bestimmten Herkunftsgebiet spezialisiert sind. Betriebe des manipulierenden Rauchwarenhandels, der Pelzkonfektion und des Kürschnerhandwerks müssen dagegen die Wahl treffen, auf welche Fellarten sie künftig das Hauptgewicht ihrer Geschäftstätigkeit legen wollen. Betriebe dieser Art können die eigene Absatzentwicklung unter qualitativen und/oder quantitativen Gesichtspunkten planen. So können sie sich z. B. für die Beschaffung besserer Sorten einer bisher eingekauften Fellart, für die Beschaffung hochwertiger Fellarten und auch für die Beschaffung einer größeren Menge solcher Sorten oder Fellarten entscheiden. Maßgebend hierfür werden die künftigen Absatzerwartungen sein. ²⁾ Bei den Rauchwarenverarbeitern, insbesondere bei den Betrieben der Pelzbekleidungsindustrie, wird die Bedarfsbildung sehr stark durch die vorhandenen Produktionsvoraussetzungen geformt. Wir müssen hierbei unterscheiden zwischen Betrieben, die hauptsächlich in eigenen Werkstätten produzieren, und solchen Betrieben, die nur einen kleinen Teil ihrer Produktion - im Grenzfall: nur die Erstellung der Muster-

-
- 1) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. Dezember 1970, Seite 15
Interner Marktbericht für die Vertriebsorganisation der Firma Fränkische Pelzindustrie Märkle & Co., vom 8.12.1970
- 2) Vergl. Wieland, Wolfgang: Betriebswirtschaftliche Probleme des manipulierenden Rauchwarenhandels. Diss. Zürich, Winterthur 1963, Seite 32 ff.

kollektion - in einer eigenen Werkstätte durchführen, während der größte Teil der Produktion durch Lohnbetriebe, d. h. sogenannte Zwischenmeister und Heimarbeiter, bewerkstelligt wird. Die ersteren müssen sich in ihren Bedarfsäußerungen, d. h. vor allem bei ihren Rohfellkäufen, nach dem Umfang ihrer sachlichen Produktionseinrichtungen und der Zahl ihrer Beschäftigten richten, während die letzteren zwar auch eine kontinuierliche Beschäftigung der für sie tätigen Zwischenmeister- und Heimarbeitsbetriebe anstreben, aber ihre Einkaufsentscheidungen doch unter weniger starkem Zwang treffen können. Bei gesamtwirtschaftlicher Vollbeschäftigung nähern sich allerdings die Produktionsverhältnisse der Pelzkonfektionsbetriebe, die vornehmlich mit Zwischenmeistern arbeiten, sehr stark den Produktionsverhältnissen der Betriebe an, die hauptsächlich in eigenen Werkstätten produzieren, da bei Mangel an Lohnaufträgen die Heimarbeiter ebenso wie die in den Produktionswerkstätten tätigen Arbeiter andere Tätigkeiten zur Existenzsicherung ausüben würden. Da die für die Pelzkonfektion tätigen Arbeitskräfte fast ausschließlich Facharbeiter sind, muß die Pelzbekleidungsindustrie zur Aufrechterhaltung künftiger Produktion auch bei abgeschwächter Absatzlage ihren Personalstand unvermindert beibehalten. Von geringerem Einfluß auf die Bedarfsbildung ist die Produktionskapazität der Rauchwarenverarbeiter dann, wenn die Volkswirtschaft eines Landes nicht vollbeschäftigt ist und somit die Gefahr einer Abwanderung der wegen Arbeitsmangels zeitweise entlassenen Facharbeiter nicht besteht. In den USA arbeiten die Pelzkonfektionsbetriebe sehr stark nach dem Prinzip kurzfristiger Bedarfsdeckung, ¹⁾ d. h. sie erhöhen ihr Produktionsvolumen erst dann, wenn größere Aufträge vorliegen und wenn sie vorher ihre Rohfelleinkäufe erhöht haben, da sie normalerweise nur einen sehr geringen Fellbestand halten. ²⁾ Dies kommt in einem Marktbericht der

1) Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. a.a.O., Seite 91. Fuchs spricht in diesem Zusammenhang von "hand-to-mouth basis".

2) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 91

United Fur Brokers vom 1. April 1970 zum Ausdruck, ¹⁾ in dem es heißt: "Die meisten Konfektionäre in der Pelzbranche ziehen es vor, Felle nur dann einzukaufen, wenn sie diese brauchen. Dies hat den schwachen Markt während des vergangenen Winters bewirkt." Beim Bestehen einer Planwirtschaft, d. h. einer staatlich gelenkten Wirtschaft wie z. B. in der DDR, sind neben der gegebenen Produktionskapazität der Rauchwarenindustrie folgende Faktoren des produktiven Bedarfs anzuführen: ²⁾ "Der Bedarf der Rauchwarenindustrie, der den möglichen Grad der Bedürfnisbefriedigung der Bevölkerung mit Pelzwerk und den Exportbedarf widerspiegelt und der Bedarf des Außenhandels für den Rohfellexport."

Der Produktionsbedarf an Rauchwaren ist auch sehr stark abhängig von der allgemeinen Wirtschaftslage. ³⁾ Diese Konjunkturabhängigkeit der Rauchwarenwirtschaft zeigte sich besonders deutlich während der Rezession in der Bundesrepublik Deutschland im Jahre 1967. Hatten z. B. im Jahre 1966 gerade die deutschen Nerzfellkäufe zu außerordentlich guten Umsätzen geführt, bewirkten es die Kreditrestriktionen und andere konjunkturbedingte Einflüsse in Deutschland, daß im Jahre 1967 nur etwa 25 % der von deutschen Käufern im Jahre 1966 für Besatzzwecke gekauften Nerzfellmenge abgesetzt wurde. ⁴⁾ Die Konjunkteinflüsse sind vor allem dann als bedeutende Faktoren des Produktivbedarfs an Rauchwaren anzusehen, wenn sie von Ländern ausgehen, die zu den hauptsächlichen Rauchwarenverwendungsländern für Rauchwaren zählen. In den USA kam es in der zweiten Jahreshälfte 1969 zu einem starken Rückgang der Umsätze im Pelzeinzelhandel, die sich in einer

-
- 1) United Fur Brokers: Marktüberblick aus New York. In: Winckelmann Pelzmarkt, Frankfurt. 10. April 1970, Seite 3
 - 2) Vergl. Keil, Horst: Die Organisation und Leitung des Beschaffungshandels mit Pelzrohfallen in der DDR. Diss. Leipzig 1966, Seite 110
 - 3) Ohne Verfasser: Gewinn- und Verlustquellen im Rohfellhandel. In: Der Rauchwarenmarkt, Leipzig. 4. Juli 1931
 - 4) Bell, A. F.: The Breeders and The Slump... In: Fur Review, London. März 1967, Seite 52

Verringerung des Bedarfs der Pelzverarbeiter niederschlug. Für diese Entwicklung machte man die Geldknappheit, die hohen Zinssätze und die Auswirkungen der Kursverluste an der Börse verantwortlich.¹⁾ Zu den Faktoren des Produktivbedarfs an Rauchwaren sind auch staatliche Maßnahmen zu rechnen. Es kann sich dabei sowohl um eine bereits bestehende Einflußnahme des Staates handeln als auch um Gesetzgebungsmaßnahmen, die in Vorbereitung sind. Als Beispiel ist die hohe Besteuerung von Rauchwaren in Großbritannien anzuführen. Schon auf importierte Rohfelle wird, soweit diese im Lande bleiben ein 40 %iger Einfuhrzoll erhoben. Auf Pelzwaren beträgt die Purchase Tax (Luxussteuer) sogar 55 %.²⁾ Diese hohe Besteuerung wirkt sich negativ auf den Rauchwarenbedarf aus.³⁾ Andererseits hat das Nichtbestehen einer Extra-Besteuerung für Pelze in der Bundesrepublik Deutschland mit zu der erfolgreichen Entwicklung der Rauchwarenwirtschaft in den zurückliegenden Jahren beigetragen.⁴⁾ Die deutsche Steuergesetzgebung bietet durch einen 20 %igen Bewertungsabschlag auf Rohwaren⁵⁾ den besonderen Anreiz zum Rohfellkauf und zur Rohfellbestandsbildung gegen Ende des Kalenderjahrs bzw. des davon abweichenden Wirtschaftsjahrs.⁶⁾ Hierin sieht man auch eine der Ursachen für Preissteigerungen in den jährlichen November-Auktionen für Persianerfelle in London.⁷⁾

-
- 1) Ohne Verfasser: USA fur sales in the doldrums? In: Fur Review, London. September 1969, Seite 34
 - 2) Vergl. Heider, Ingeborg: Adresse: London, Garlick Hill (Interview mit Josef Loeb, London). In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Nr. 11/1969, Seite 53
 - 3) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. Dezember 1969, Seite 17
 - 4) Würker, Walter: Jahresbericht auf der Mitgliederversammlung 1970 des Verbandes der deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. a.a.O.
 - 5) § 80 EStDV (Einkommensteuer-Durchführungsverordnung): Bewertungsabschlag für bestimmte Wirtschaftsgüter des Umlaufvermögens ausländischer Herkunft.
 - 6) Vergl. hierzu auch im Hinblick auf die USA Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 91
 - 7) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. Dezember 1969, Seite 17
Ohne Verfasser: Fur Review (London). In: Fur Review, London, Dezember 1970, Seite 15

Neben der Besteuerung haben auch andere staatliche Maßnahmen Einfluß auf den produktiven Bedarf an Rauchwaren. So war z. B. das um 30 % billigere Angebot roher Leopardenfelle im Frühjahr 1970 teilweise auf die Einfuhrbeschränkungen in den USA zurückzuführen, welche die Einfuhr aller Leopardenfelle verhindern sollen, die nicht nachweislich legal getötet und exportiert worden sind.¹⁾ Auch zu erwartende staatliche Maßnahmen können einen produktiven Bedarf an Rauchwaren auslösen oder zumindest dessen vorzeitige Deckung veranlassen. So können z. B. zu erwartende Währungsabwertungen oder Zoll- bzw. Steuererhöhungen zu verstärkten Rohfelleinkäufen im Ausland führen ebenso wie eine zu erwartende Aufwertung einer Währung eine zeitweise Zurückhaltung von Angehörigen des betreffenden Landes beim Rohfelleinkauf veranlassen kann.²⁾ Zu solchen bedarfsstimulierenden bzw. bedarfsdämpfenden Faktoren ist auch das von den USA geplante Importsperr-Gesetz (The Trade Act of 1970 - HR 19870) zu rechnen, das u. a. die Kontingentierung der Einfuhr roher Nerzfelle in die USA vorsieht. Sobald dieses Gesetz rechtskräftig wird, dürfen jährlich nur noch 3,6 Millionen Nerzfelle in die USA eingeführt werden, und zwar in vierteljährlichen Teilmengen von 900.000 Stück, was eine weitere Beschränkung der Handelsfreiheit darstellen würde.³⁾ Dieser Gesetzentwurf erscheint dazu geeignet, den Produktivbedarf an Nerzfellen in den USA vorübergehend zu steigern, um möglichst viele Nerzfelle noch vor Inkrafttreten dieses Gesetzes einzuführen. Andere - negativ wirkende - Bedarfs-

-
- 1) Ohne Verfasser: Marktbericht aus Frankfurt (Stand vom 1.4.1970). In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Nr. 4/1970, Seite 200
 - 2) Vergl. ohne Verfasser: Das Geschäft in London. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, März 1968, Seite 28
Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. Dezember 1969, Seite 17
 - 3) Brager-Larsen, O.: The negative result of the Vienna meeting. In: Fur Review, London. Juli 1970, Seite 29
Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. Dezember 1970, Seite 15
Ehrman, John J.: Bericht aus New York - Nachtrag zum Importsperr-Gesetz (USA.) In: Winckelmann Pelzmarkt, Frankfurt, 11.12.1970, Seite 3

faktoren können aber durchaus die positiven Auswirkungen solcher bedarfssteigernder Faktoren neutralisieren. So kann z. B. die allgemeine Wirtschaftslage in den USA den produktiven Bedarf an Nerzfellern in der Weise beeinflussen, daß die Einfuhr noch unter dem vom Gesetz vorgesehenen Importkontingent bleibt. Zölle und andere Handelshemmnisse - sei es, daß sie bereits bestehen, sei es, daß sie erst zu erwarten sind - sind somit nur als besondere Faktoren der Bedarfsbildung anzusehen, die sich zwar wie vorstehend dargestellt bedarfsdämpfend, kaufkraftmindernd oder kaufflustmindernd auswirken können, aber an Bedeutung doch hinter den eigentlichen Marktfaktoren zurückstehen. ¹⁾

Verbunden mit anderen Faktoren des Produktivbedarfs bei Rauchwaren spielt der Bedarfsfaktor "Spekulation" ²⁾ eine große Rolle. Die spekulativen Überlegungen im Rauchwarenhandel beziehen sich einmal auf eine eintretende Knappheit des Angebots an Fellen einer Fellart. Dabei kann entweder die anfallende Fellmenge sinken oder die Nachfrage nach den Fellen - vor allem modebedingt - steigen. Zum anderen kann ein Rohfellkäufer beabsichtigen, eine Monopolstellung dadurch zu erlangen, daß er den Großteil des Anfalls in einer Fellart einer oder mehrerer Perioden aufkauft. Die Erreichung dieses Ziel kann allerdings durch die Konkurrenz anderer Käufer erschwert und auch durch spekulative Zurückhaltung von Warenposten durch die Rohwarenvverkäufer - insbesondere durch Länder mit gelenkter Wirtschaft - weitgehend verhindert werden. ³⁾ Wie wir er-
kannt haben, ist der produktive Rauchwarenbedarf sehr stark abhängig von Erwartungen, so daß man die allgemeine Feststellung treffen kann, daß die meisten Betriebe der

1) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 488

2) Kloidt, Heinrich: Spekulation. In: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. 3. Auflage. 3. Band. Stuttgart 1960. Spalte 4987

Vergl. auch Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 165

3) Vergl. hierzu Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 37

Rauchwarenwirtschaft aus Neigung oder Notwendigkeit Spekulation betreiben. ¹⁾ Im Rohfellhandel werden mitunter Fellarten, die aus der Mode gekommen sind, aus spekulativen Erwägungen gekauft. ²⁾ Es wurde bereits der Einfluß der Besteuerung auf den produktiven Bedarf eines Landes an Rauchwaren dargestellt. Hieraus resultiert u. a. die mehr oder weniger große Pelzfreundlichkeit eines Landes. So betrachtet z. B. die Engländerin aufgrund der hohen Einfuhr- und Verbrauchsbesteuerung Pelze als einen ³⁾ Luxus, der nur einer kleinen Oberschicht vorbehalten ist. Demgegenüber beruht die relativ große Pelzfreundlichkeit des deutschen Verbrauchers zu einem Teil auch auf der steuerlichen Neutralität, die Rauchwaren und Pelze gegenüber anderen Handelsartikeln genießen. ⁴⁾ Wir wenden uns nun der Frage nach der Latenz des Rauchwarenbedarfs zu. ⁵⁾ Unter latentem Bedarf versteht man einen zwar vorhandenen, aber noch nicht offensichtlich gewordenen Bedarf. In Großbritannien können wir das Vorhandensein eines latenten Pelzbedarfs feststellen. Es sind dort neben der für den Pelzkonsum bereits erschlossenen kleinen Oberschicht weitere Verbraucherschichten vorhanden, die Pelz begehren, aber aus Kaufkraftgründen gegenwärtig noch nicht kaufen und verwenden können. Ebenso kann von einer Latenz des Pelzbedarfs des Mannes, dem noch psychologische Hemmnisse entgegenstehen, gesprochen werden. Eine Umformung des latenten Be-

1) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 26 und 91

2) Vergl. Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 37
Ohne Verfasser: The Beaver Emperor. In: Fur Review, London. Januar 1969, Seite 30 und 63

3) Heider, Ingeborg: Adresse: London, Garlick Hill. a.a.O., Seite 53

4) Vergl. Würker, Walter: Jahresbericht auf der Mitglieder-
versammlung 1970 des Verbandes der deutschen Rauchwaren-
und Pelzwirtschaft. a.a.O.

Vergl. auch Brestel, Heinz: Freizeit zahlt sich aus.
In: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Frankfurt 18.4.1970

5) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung.
a.a.O., Seite 104 f.

darfs an Pelz in offenen Bedarf durch Wegfall der gegenwärtigen Behinderungen kann die Faktoren des Produktivbedarfs an Rauchwaren verstärken. Während der Bedarf eines Produktivbetriebs normalerweise auf rein rationalen Grundlagen beruht, ¹⁾ ist der Produktivbedarf der Rauchwarenwirtschaft von vielen Imponderabilien abhängig, die emotional bedingt sind, und in denen subjektive Gefühle und individuelle Geschmacksrichtungen ihren Ausdruck finden. Dies mag vor allem dem Umstand zuzuschreiben sein, daß auch bei den Großbetrieben des Rauchwarenhandels und der Pelzkonfektion die Inhaber selbst die Rohfelle einkaufen oder zumindest entscheidenden Einfluß auf die zu kaufenden Fellarten, Sorten und Mengen ausüben. Wir haben diese Feststellung deshalb an den Schluß der Ausführungen über den produktiven Rauchwarenbedarf gestellt, weil hierin eine der Hauptursachen für die Unbeständigkeit und vor allem die starken Preisschwankungen im Rauchwarenmarkt liegt, auf die an späterer Stelle ausführlich Bezug genommen werden wird.

Die britische Fachzeitschrift Fur Review ²⁾ folgert aus den selbst unter Berücksichtigung aller produktiven Bedarfsfaktoren unerwarteten Preissteigerungen auf den Londoner Persianer-Auktionen im November 1970: "Die Rauchwarenbranche spottet allen Regeln der Wirtschaft. Keiner, mag er unsere Branche noch so gut kennen, hätte die augenblickliche Entwicklung weder vorhersagen können, noch könnte er voraussehen wie sich die Lage in nächster Zukunft gestalten wird."

Bei der Darstellung der Bedarfsarten haben wir erkannt, daß bei aus Rauchwaren bzw. unter Verwendung von Rauchwaren hergestellten Erzeugnissen der modische Bedarf im Vordergrund steht. Bei der Auseinandersetzung mit den

1) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 112

2) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. Dezember 1970, Seite 15

Faktoren des konsumtiven Pelzbedarfs wollen wir uns deshalb zuerst mit dem Bedarfsfaktor "Mode" und seiner Auswirkung auf die Bedarfsbildung bei Pelzwaren beschäftigen." Mode, als in der heutigen Zeit besonders mächtig gewordener Bedürfnisformer," ¹⁾ erfährt in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur vielerlei Deutung. Einst begegnete man dem Phänomen Mode mit Mißtrauen, bezeichnete es z. B. als "gespenstisch Wesen", ²⁾ als "das Prokrustes-Bett, auf dem eine jede Individualität nach einem gegebenen Muster gewaltsam geformt wird." ³⁾ Dem widerspricht Schiermeyer, ⁴⁾ wenn er sagt: "Eine Mode läßt sich nicht erfinden, sondern nur finden." Heute neigen wir aufgrund der Beobachtung der Mode dazu, zu sagen: "Mode ist nicht manipulierbar und fügt sich keinem Diktat." ⁵⁾ Einigkeit besteht darüber, daß die Mode dem Streben des einzelnen Menschen nach Individualisierung und zugleich dem nach Angleichung an die Verbraucherhaltung seiner Mitmenschen entspricht. ⁶⁾ Als besonders wesentliches Merkmal der Mode kann ihr rascher Wechsel angesehen werden. ⁷⁾ Schäfer ⁸⁾ bezeichnet die Mode als "das kurzatmigste Wesen" unter den drei

-
- 1) Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 136
 - 2) Lindwurm, Arnold: Die Handelsbetriebslehre und die Entwicklung des Welthandels. Stuttgart und Leipzig 1869, Seite 266
 - 3) Derselbe: a.a.O., Seite 265
 - 4) Schiermeyer, Gustav: a.a.O., Seite 48
 - 5) Heelberg, Helmut: Die langfristige Modevorhersage. In: Chic, Köln. Nr. 8/1970, Seite 50.
 - 6) Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. 2. Auflage. Köln und Opladen 1950, Seite 19 f. Vergl. auch Schiermeyer, Gustav: a.a.O., Seite 39 und 45 Vergl. auch: Vershofen, Wilhelm: Handbuch der Verbrauchsforschung, Band II. Berlin 1940, Seite 150 ff. Vergl. auch Gutenberg, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. 2. Band. Der Absatz. 4. Auflage. Berlin-Göttingen-Heidelberg 1962, Seite 357 ff. Vergl. auch Berndorf, W. und Bülow, F.: Mode. In: Wörterbuch der Soziologie 1955, Seite 339 f. Vergl. auch Rauber S.: Gesellung. Heft 2. Charakter, Lebensform und Verbrauch. 2. Jahrgang 1956, Seite 25 f.
 - 7) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung, a.a.O., Seite 399
 - 8) Derselbe: a.a.O.

Schwankungen qualitativer Art: Mode, Zeitgeschmack und Stil. ¹⁾

Je weiter wir in die Vergangenheit zurückblicken, desto weniger häufig finden wir Variationen in der Art und Weise des Pelztragens. So blieb z. B. in China die Form der Pelze über hunderte, vielleicht sogar tausende Jahre hindurch unverändert. ²⁾ Pelz war bis ins 19. Jahrhundert hinein nicht viel mehr als modische Ausstattung, und die Verwendung der einzelnen Fellarten war durch obrigkeitliche Erlässe, die sogenannten Kleiderordnungen, bis ins 18. Jahrhundert hinein auf genau bestimmte Personengruppen beschränkt. ³⁾ Erst mit der Französischen Revolution von 1789 fallen gesetzlich festgelegte Einschränkungen unter den verschiedenen Gesellschaftsschichten fort. ⁴⁾ Pelzmode ist, abgesehen von dem Tragen der Pelze seit altersher, erst um die sechziger Jahre des 19. Jahrhundert entstanden. ⁵⁾ Aber erst seit 1900, als die führenden Pariser Modehäuser auf der Weltausstellung in Paris Pelzmäntel mit dem Haar nach außen zeigten, kann von einer ausgesprochenen Pelzmode die Rede sein. ⁶⁾ Die Mode bestimmt, ob überhaupt Pelze und in welchem Umfang, in welcher Art der Verarbeitung und aus welchen Fellarten Pelze getragen werden. ⁷⁾ Man kann von unterschiedlichen Graden

-
- 1) Vergl. hierzu auch Jankowski, Heinz: Die Bedeutung der Mode für den Absatz in der Betriebswirtschaft. Diss. Basel 1955. Winterthur 1956, Seite 16
 - 2) Weiss, Francis: Wie sich doch manches ändert! In: Winkelmann Messe-Bulletin, Frankfurt. April 1970, Seite 13
 - 3) Vergl. Nienholdt, Eva: Wechsel der Pelzmoden in früheren Jahrhunderten. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig. Nr. 3/1968, Seite 37 ff.
 - 4) Dieselbe: a.a.O., Seite 40
Vergl. auch Bergler, Georg: Mode und Absatz. In: Beiträge zur Absatz- und Verbrauchsforschung. Nürnberg 1957, Seite 97 ff.
 - 5) Vergl. Tuma, Alexander: Pelzmode. In: Pelzlexikon. XX. Band der Pelz- und Rauchwarenkunde. Wien 1950, Seite 123
 - 6) Ohne Verfasser: 1900 - Das Geburtsjahr der Pelzmode. In: Hermelin, Leipzig, Nr. 2/1970, Seite 34
 - 7) Vergl. Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 163

der Modeanfälligkeit sprechen. ¹⁾ Die äußere Erscheinungsform der Felle, wie z. B. deren Farbe, Lockenstruktur, Zeichnung oder Veredlungsart wird vom Modewechsel viel schneller ergriffen als die Art ihrer Verwendung und die einzelnen Fellarten. Schwankungen in der Nachfrage nach bestimmten Fellarten sind viel häufiger als Schwankungen der Nachfrage nach Fellen bzw. Pelzwaren im allgemeinen. ²⁾ Pelzmode als "Materialmode" ³⁾ erfreut sich seit der Jahrhundertwende und besonders seit dem Ende des 1. Weltkriegs in allen bedeutenden Pelzverbraucherländern zunehmender Beliebtheit. Die Pelzmode hat damit offensichtlich einen festen Platz im Stil unserer Epoche und kommt auch dem Zeitgeschmack - wenn auch in wechselnder Erscheinungsform - entgegen.

Die schon lang anhaltende Periode allgemeiner Pelzfreundlichkeit könnte allerdings durch eine Änderung des Zeitgeschmacks ihr Ende finden. So könnte z. B. die Ausweitung der in vielen Ländern zu beobachtenden Abwehrhaltung in Kreisen der Jugend gegenüber den Wertvorstellungen der älteren Generation, gegenüber dem sogenannten "Etablissement", eine Abkehr von der Mode des Pelztragens zur Folge haben. Emil Hoeglund, der größte Nerzzüchter der Welt, meint hierzu, daß die Jugend heute einen ganz anderen Geschmack habe; sie mache sich nichts aus Luxusgegenständen oder Mode. ⁴⁾ Buddeus ⁵⁾ führt in einer Darstellung der Absatzverhältnisse auf dem Rauchwarenmarkt in den Jahren 1883 und 1884 aus: "Auch die Gunst der Mode hatte sich in dieser Zeit teilweise dem Pelzwerk abgewandt. Die sonst in Frankreich und England gern getragenen pelzgefütterten Mäntel wurden nicht mehr begehrt und nur nach Pelzkragen

1) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 402

2) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 71

3) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 402

4) Parker, Sandy: Rancher Sees Mink Having Good Future. In: Women's Wear Daily, New York. 6. Oktober 1970.

5) Buddeus, Karl: Leipzigs Rauchwarenhandel und -Industrie. Diss. Leipzig 1891, Seite 49

und Besatzartikeln Nachfrage gehalten." Die hier erwähnte modische Bedarfsänderung bezieht sich nicht auf das Material Pelz im allgemeinen, sondern auf die Art der Verwendung und damit auch auf eine Änderung im Bedarf einzelner Fellarten. Wir können dies als Unterart der Materialmode betrachten und von einer "Artikelmode" - soweit sich die modische Veränderung im Wechsel von einer Fellart zur anderen ausdrückt - bzw. von einer "Artikelgruppenmode" - wenn die modische Veränderung im Abgehen von einem Felltyp (z. B. gelockte Ware) und in der Hinwendung zu einem anderen Felltyp (z. B. langhaarige, rauche Ware) zum Ausdruck kommt - sprechen. ¹⁾ Für das Auftreten und Verschwinden von Artikel- bzw. Artikelgruppenmoden bei Pelz seien einige Beispiele angeführt. Bei unserem ersten Beispiel handelt es sich allerdings nicht nur um die Vernachlässigung einer bestimmten Fellart, sondern um einen völligen Bedarfswandel. Biberfelle wurden bis in die dreißiger Jahre des 19. Jahrhunderts in Europa - hauptsächlich in England - lediglich zu Hutstoffen verarbeitet. Nachdem im Jahre 1835 die Biberhüte aus der Mode gekommen waren und Seidenhüte ihren Platz eingenommen hatten, fanden Biberfelle kaum mehr Absatz. ²⁾ Erst später, als man Biberfelle zu Krägen, Stolen und Muffs verarbeitete, erlangte dieser Artikel wieder Bedeutung. ³⁾ Schooling ⁴⁾ führt als Beispiel dafür, daß die Mode eine große Rolle in der Nachfrage nach den verschiedenen Fellarten spielt, an, daß das gegenwärtige Angebot (1920) an Dachsfellen etwa den vierzigsten Teil des Angebots vor zwanzig Jahren (1900) beträgt. Als besonders gutes Beispiel für die Modeabhängigkeit einzelner Fellarten kann die Abkehr vom Fuchsfell dienen, worauf

-
- 1) Vergl. Franke, Andreas: internationaler Pelzmarkt. a.a.O. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Nr. 11/1968, Seite 46
 - 2) Lomer, Heinrich: Der Rauchwaaren-Handel. Leipzig 1864, Seite 95
 - 3) Vergl. Schooling, Sir William: The Hudson's Bay Company 1670-1920. London 1920, Seite 49
 - 4) Derselbe: a.a.O., Seite 65

schon wiederholt hingewiesen wurde. Vom "Modellfell" der dreißiger Jahre sank Fuchs - insbesondere Blau- und Silberfuchs - durch den Modewandel zur völligen Bedeutungslosigkeit herab. Als gegen Mitte der sechziger Jahre speziell die japanische Mode das Fuchsfell wiederentdeckte, da man es wieder als Pelzbesatz und als Futter für Kimonos schätzte ¹⁾, wuchs das allgemeine Interesse an dieser Fellart wieder. Durch den Wandel in der allgemeinen Mantelmode, der sich im Jahre 1970 durch das Aufkommen einer neuen Modelinie in Verbindung mit dem Übergang vom kurzen Rock (Mini) über den kniebedeckten zum wadenlangen Rock (Midi) anbahnte, hat das Fuchsfell als Besatz auf Kragen und Saum erneut größere modische Bedeutung erlangt. Variationen der Pelzmode, vor allem bei Vorliegen eines Ergänzungsbedarfs wie im Falle der Fuchsmode, stehen somit in engem Zusammenhang mit Variationen in der Linienführung. ²⁾ Bei der Besatzmode, die häufig von der Pelzmantelmode in Intensität und Bevorzugung bestimmter Fellarten abweicht, vollzieht sich der Modewechsel hinsichtlich der Artikelmode sehr viel rascher als der Modewechsel in der Pelzmantelmode. Wenn wir vom Fuchsfell absehen, dessen hauptsächliche Bedeutung in seiner Verwendung als Besatzfell zu sehen war und ist, wirkt sich ein Wechsel in der Besatzmode meistens nicht auf eine Fellart in ihrer Gesamtheit, sondern auf bestimmte Sorten dieser Fellart aus. Als in den Jahren 1963/64 die Damenoberbekleidungsindustrie den bis dahin als Besatzartikel favorisierten Persianer zugunsten anderer Fellarten - vor allem Nerz -

1) Frayling, Arthur: Hudson's Bay Company - The Greatest Name in Furs Since 1670. In: Fur Review, London. Mai 1965, Seite 26

Ohne Verfasser: Poland makes her name on the World's Fur Markets. In: Fur Review, London. Dezember 1966, Seite 34.

2) Vergl. Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel. Leipzig 1929, Seite 43

Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. April 1970, Seite 25

zu vernachlässigen begann, ¹⁾ waren davon nur die sogenannten "Besatzsorten", d. h. großblockige, großfellige und schwere Persianerfelle betroffen. Es wurden damit viel stärker die Persianerfelle aus Afghanistan mit ihrem höheren Anteil dieser Sorten berührt als die aus der Sowjetunion und Süd- und Südwestafrika. ²⁾ Die gleiche Beobachtung können wir bei Veränderungen der Besatzmode bei Nerz machen. Davon werden die speziellen "Mantelsorten" - insbesondere die größeren männlichen Nerzfelle (males) - gewöhnlich nicht betroffen, während die "Besatzsorten" - vor allem die kleineren weiblichen Nerzfelle (females) - davon sehr stark in positivem wie in negativem Sinne berührt werden. Als Beispiel hierfür können die skandinavischen Nerzauktionen im Dezember 1970 dienen, bei denen nur ein Teil der weiblichen Nerzfelle zu sehr niedrigen Preisen Käufer fand. ³⁾

Der Einfluß der Mode auf den Pelzbedarf ist überaus vielschichtig. Es ist oft nicht klar zu erkennen, ob eine neue Mode zuerst als Artikel- oder Artikelgruppenmode aufgetreten ist, oder ob der Anstoß von unten her, d. h. von der äußeren Erscheinung der Felle bzw. der modischen Linie oder der Art ihrer Verarbeitung zu Pelzwerk ausgegangen ist. Die äußere Erscheinung der Felle unterliegt - wie bereits bei der Darstellung der Zucht in Absatz B II 3 b) ausgeführt - der Veränderung durch Neuausrichtung der Zuchtziele. Es kann sich dabei um die konsequente Weiterzuchtung eines zufälligen Kreuzungsergebnisses handeln, wodurch man eine Bedarfserweiterung erhofft. Als Beispiel hierfür kann die Mutationsnerzzucht gelten. Außerdem kann aber auch ein Zuchtziel auf einen bestehenden

-
- 1) Ohne Verfasser: Fur-Trims are back! In: Fur Review, London. November 1967, Seite 48
 - 2) Wijk, G. C. van: In einem Brief des Karakul Board, Windhoek vom 2.12.1970
 - 3) Oslo Fur Auction: Nerz-Eröffnung in Oslo (Kabelbericht über Auktion vom 5.-7.12.1970). In: Winckelmann Pelzmarkt, Frankfurt. 11.12.1970, Seite 2

Bedarf hin ausgerichtet werden. Ein gutes Beispiel hierfür ist die Züchtung des breitschwanzartigen Persianers in Süd- und Südwestafrika. Veränderungen in der äußeren Erscheinung von Fellen, ja mehr noch die Möglichkeiten, solche Veränderungen herbeizuführen, haben es bewirkt, daß heute der Pelzbedarf so stark vom Bedarfsfaktor Mode abhängig ist. Noch im Jahre 1955 wurde die folgende Aussage ¹⁾ widerspruchslös hingenommen: "So wird auch in weiterer Zukunft die klassische Persianerlocke - ²⁾ die auch keiner Modeschwankung unterworfen ist - einen guten Preis bringen." Geschmackswandel und Mode haben diese Behauptung schon wenige Jahre später widerlegt. Mit der "klassischen Persianerlocke" war untrennbar der Gedanke an den Pelzmantel für die reife Frau, die ältere Dame verknüpft. Im Bestreben, die junge Frau persianerfreundlich zu stimmen, mußte der Persianer ein anderes Aussehen erhalten, er mußte elegant und jung wirken. Der Erfolg, den der SWAKARA-Persianer mit der breitschwanzartigen Zeichnung von Anfang an hatte, läßt den Schluß zu, daß eine Latenz des Bedarfs hierfür im Markt gegeben war. ³⁾

Die äußere Erscheinung von Fellen kann aber im Sinne einer bestehenden Mode oder zur Weckung eines neuen modischen Bedarfs nicht allein durch züchterische Maßnahmen, sondern auch durch Färbung und anderweitige veredlungstechnische Behandlung variiert werden. Verschiedene Fellarten haben erst durch die Veredlung eine Verarbeitungsmöglichkeit zu Pelzbekleidung erfahren bzw. erst nach entscheidenden Veredlungsverbesserungen modische Beachtung gefunden. Dies gilt insbesondere für die großen, von Natur aus schweren Felle von Robben, Seehunden, Kälbern und von Borregos.

-
- 1) Trauer, Wolf-Eberhard: Die internationalen Persianer-Sortimente. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig. Nr. 5/1955, Seite 154
 - 2) Anmerkung des Verfassers: Trauer versteht darunter die korrekte Röhrenlocke
 - 3) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 105

Durch spezielle Haar- und Lederbehandlung gelang es, diese Felle weich, geschmeidig und verhältnismäßig leicht zu machen und man entsprach damit der modischen Forderung nach einem möglichst leicht- und stoffähnlich fallenden Pelz. ¹⁾ Ein anderes Beispiel für die Veränderungen, die eine Fellart in modischem Sinne durch Veredlung erfahren kann, ist die Scherveredlung von Nutriafellen. Hier ist es der Rauchwarenveredlungsindustrie durch Kombination von Scher- und Farbverfahren gelungen, praktisch einen neuen Artikel zu schaffen und diesen durch Variation der Schurhöhen und unterschiedliche Färbungen noch weiter zu differenzieren. Die verschiedenen Spielarten des so veredelten Nutriafells wurden von der Besatzmode wie von der Pelzmantelmode gleichermaßen gut aufgenommen, kamen sie doch durch ihre Erscheinung dem modischen Hang zum Rustikalen und Sportlichen weitgehend entgegen. Hinzu kommt noch der Umstand, daß das so behandelte Nutriafell, Ähnlichkeit mit dem selten gewordenen und teuren Otterfell hat. Noch deutlicher wird aber die Bedeutung der Pelzveredlung für die Mode bei der Betrachtung der Pelzfarben. Wenn der Fachverband Rauchwarenveredlung im Verband der deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft Gemeinschaftswerbung mit dem Slogan betreibt "Erst die Veredlung macht den Pelz", dann trifft dies ganz besonders auf die Pelzveredlung durch Färben zu. Es ist z. B. vor allem der Pelzfärbung zuzuschreiben, daß das Persianerfell überhaupt jemals als Pelzbesatz modisches Interesse finden konnte. Durch langjährige Forschung war es in den fünfziger Jahren zuerst in Deutschland gelungen, das naturschwarze Persianerfell auf hellere Braun- und Pastellfarben sowie auf ausgesprochene "Modfarben" einzufärben. Durch die Möglichkeit, schwarze Persianerfelle nicht nur - wie seit Jahrzehnten üblich - schwarz zu färben, sondern ihnen eine Vielfalt von Farbtönen zu verleihen, wurde der Verarbeitungsspielraum für Persianerfelle und auch der Bedarfsträgerkreis

1) Müller, Herbert: Borregos - vom Aschenputtel zum Star.
In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Januar 1969, Seite 48 ff

für Pelzbekleidungsstücke aus Persianer erheblich erweitert. Hierdurch wurde Persianer zum Modeartikel und unterliegt seither dem modebedingten Wandel.

Durch die Entdeckung der jungen Frau als potentielle Pelzträgerin und die immer stärker zunehmende Betonung der "jungen Mode" wurde die Pelzveredlungsindustrie dazu angeregt, den eleganten schwarzen Persianer, einen der Hauptartikel der Rauchwarenwirtschaft, durch Farbveredlung noch jünger erscheinen zu lassen. Ein deutsches Veredlungswerk brachte im Jahre 1964 einen blauschwarzgefärbten Persianer auf den Markt, den sie als "jugendlichen blausilberschwarzen Persianer" mit Erfolg anbot. Zucht und Veredlung tragen gemeinsam dazu bei, modische Impulse zu geben und andererseits sich auf die Erfordernisse der Mode einzustellen. Wenn heute Pelzfarben modischen Einflüssen unterliegen, dann sind es nicht nur die jeweiligen "Modefarben" der Rauchwarenveredlung, sondern in gleich hohem Maße die Naturfarben der Felle gezüchteter Pelztiere. Naturbraune Persianerfelle aus der Sowjetunion, die vor dem 2. Weltkrieg sehr beliebt waren, fanden nach dem Kriege zunächst keine Käufer und kamen erst im Jahre 1956 wieder in Mode. ¹⁾ Bedingt durch die allgemeine Modetendenz zu helleren Farben konzentrierte sich die allgemeine Nachfrage nach grauen Persianerfellen aus Afghanistan im Frühjahr 1966 nicht mehr wie viele Jahre lang auf die besonders dunklen grauen Felle, sondern man gab den hell- bis mittelgrauen Fellen den Vorzug. ²⁾ Im Jahre 1967 war die Nachfrage hauptsächlich auf ganz hellgraue Felle, die zum Färben geeignet waren, ausgerichtet, während im darauffolgenden Jahr die Nachfrage nach diesen Fellen schon wieder zugunsten der naturell, d.h. ungefärbt, zu verarbeitenden Felle sank. Im Jahre

-
- 1) Kaplin, A.A.: The Soviet Karakul. In: Jahrbuch des S.W.A. Karakul-Zuchtvereins. Windhoek 1962, Seite 49
2) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. März 1966, Seite 17.

1969 setzte sich diese Tendenz fort, die dann im Jahre 1970 bereits wieder abgeschwächt wurde.¹⁾ Wenn wir von Mode sprechen, denken wir zuerst an das Wechselspiel in Linie, Form und Gestaltung der Kleidung, insbesondere der Damenkleidung - und hier vor allem der Damenoberbekleidung. Pelzbekleidung ist zwar als Teilbereich der Damenoberbekleidung anzusehen, war jedoch als Großbedarf und zugleich Randbedarf bis vor etwa zehn Jahren dem Modewechsel nicht so stark ausgesetzt wie Stoffbekleidung. Wenn darüber hinaus in wirtschaftswissenschaftlichen Bedarfsuntersuchungen als weiteres Moment zur Verminderung des modischen Einflusses bei Pelzbekleidung angeführt wird, daß in der Regel die Haltbarkeit des Fellmaterials eine der jeweiligen modischen Tendenz entsprechende Änderung erlaube, so daß eine Neuanschaffung vermieden werden könne,²⁾ so können wir dieser Argumentation nur bedingt folgen. Aufgrund der Haltbarkeit des Fellmaterials können Pelzbekleidungsstücke durch Änderung wohl einer neuen modischen Linie angepaßt werden. Es darf dabei jedoch nicht übersehen werden, daß heute eine neue Mode ihren Ausdruck nicht allein in der veränderten Form findet, sondern daß sich der modische Einfluß gleichzeitig auf die Art des Materials (Artikel- bzw. Artikelgruppenmode), auf dessen Struktur (Locke, Zeichnung, glattes oder rauches Fell) und nicht zuletzt auf dessen Farbe (natürliche Pelzfarben und Farben der Pelzveredlungsindustrie) auswirkt. In der vorstehend angeführten Darstellung wird offensichtlich nur von der Deckung eines Ersatzbedarfs gesprochen, während für das Erkennen der Bedarfsstruktur von Pelzbekleidung auch der Erst- bzw. Neubedarf³⁾ berücksichtigt werden muß. Hinzu kommt noch, daß - wie wir bei der Untersuchung der Bedarfsarten in Absatz B III 1 c)

-
- 1) Sharp, I. M.: Afghan Stocktaking. In: Fur Review, London. März 1970, Seite 45
 - 2) Vergl. Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 12
Vergl. auch Keil, Horst: a.a.O., Seite 10
 - 3) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 98
Vergl. auch derselbe: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 110 f.

festgestellt haben - multipler Bedarf an Pelz vorhanden ist. Wenn also auch der Erneuerungsbedarf bei Pelzbekleidung vielleicht im Vergleich zur Stoffbekleidung weniger von der Mode abhängig ist, so folgt doch der Neubedarf in jeder Beziehung der jeweiligen Mode. Galt früher für Pelzbekleidung eine "zeitlose" Verarbeitung als selbstverständlich, so können wir heute eine zunehmende Tendenz zu hochmodischer Verarbeitung feststellen. ¹⁾

Der Einfluß des Bedarfsfaktors Mode auf die Pelzbekleidung ist nicht überall und in allen sozialen Schichten zu jeder Zeit gleich groß. Eine neue Mode greift innerhalb des ihr zugänglichen Bereiches nicht gleichzeitig an, sondern mit gewissen Zeitabständen. Schäfer spricht in diesem Zusammenhang von Modesequenzen und unterscheidet drei Arten von Sequenzen des Modegeschehens: eine Sequenz von Ware zu Ware, eine soziale oder schichtenweise und eine regionale oder gebietliche Sequenz. ²⁾ Was die Sequenz von Ware zu Ware anlangt, so können wir erkennen, daß eine neue Pelzmode von der textilen Bekleidungsmode beeinflußt wird. Allerdings können wir heute ebenfalls erkennen, daß die Pelzbekleidung selbst ein modebestimmender Faktor geworden ist, was nicht zuletzt auf den Anregungen beruht, die von der Rauchwarenveredlung ausgehen. ³⁾ Diese modischen Anregungen können auf Hut und Schuhmode ebenso einwirken wie sie die Kostüm- und Mantelmode befruchten können. Durch die weitreichende soziale Umschichtung und die Verringerung des Abstandes zwischen den einzelnen sozialen Schichten tritt heute die soziale Modesequenz auf dem Pelzsektor gegenüber früher weniger stark in Erscheinung. An dieser Stelle ist auf eine Besonderheit unserer Zeit hinzuweisen. Gehörte es bis vor wenigen Jahren zu den wissen-

-
- 1) Weise, Kurt: Nerz per Katalog. In: Der Volkswirt Nr.49/10.12.1965, Seite 2663
 - 2) Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 404 f.
 - 3) Vergl. Nienholdt, Eva: a.a.O., Seite 39

schaftlich gesicherten Regeln des Modeablaufs, daß der Ursprung des Einflusses sozial übergeordnet sein muß, ¹⁾ so hat es jetzt den Anschein, als habe sich in dieser Hinsicht eine Wandlung, ja geradezu eine Umkehrung vollzogen. Gingen Moden früher von den führenden Häusern der Pariser Haute Couture und der Alta Moda Italiens aus und wurden diese nach dem Vorbild der modebewußten eleganten Dame der Gesellschaft nach und nach in das Modebild der unteren Schichten übernommen, so hatten die Mini-Mode und die diese ablösende Mode der Midi- und Maxiröcke ihren Ursprung in jungen Kreisen Londons, die keineswegs als geschmacksbildend und modisch vorbildlich betrachtet wurden. Auf dem Sektor Pelz ging die Entwicklung hierzu parallel. Pelzmäntel in Mini-Rocklänge wurden zuerst in niedrigen Preisklassen von jungen Mädchen und jungen Frauen gekauft, bevor sie mit erheblicher zeitlicher Verzögerung auch aus hochwertigem, teurem Fellmaterial von den älteren Frauen - speziell der Oberschicht - als Mode anerkannt und gekauft wurden. Man hätte dies als Ausnahmeerscheinung betrachten können, wäre nicht beim Übergang vom Mini- zum Midi- bzw. Maxi-Rock ebenso eindeutig der Impuls zum Modewechsel wieder von der gleichen Schicht und Altersgruppe (unter zwanzig Jahre alt) ausgegangen. Bei Pelzmänteln wie bei Stoffmänteln kann man bei der aufgezeigten Entwicklung von einer umgekehrten qualitativen und sozialen Modesequenz sprechen und vor allem das Auftreten einer "altersmäßigen" Modesequenz bzw. einer Modesequenz "nach Lebensjahren" erkennen. Die Gewohnheiten des Pelztragens weichen von Land zu Land, von Gegend zu Gegend und zwischen Großstadt, Kleinstadt und flachem Land oft weit voneinander ab. ²⁾ So gibt es z. B.:

-
- 1) Vergl. Schiermeyer, Gustav. a.a.O., Seite 39
Vergl. auch Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 405
Vergl. auch Gutenberg, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. a.a.O., Seite 357 ff.
 - 2) Vergl. DIVO-Inmar GmbH: Der westdeutsche Markt in Zahlen 1969. Frankfurt 1970, Seite 170 f.

Fellarten, die man in einzelnen Ländern mit Vorliebe trägt, wie Nerz in den USA, Persianer in Deutschland und Biber in Italien. Man hat beispielsweise auch festgestellt, daß - obwohl Mode international ist - bei Nerz jedes Land andere Qualitäten und Farbabstufungen bevorzugt. Was auf einem Markt besonders geschätzt wird, kann auf einem anderen vollkommen unverkäuflich sein.¹⁾ Auch beim Pelzbesatz sind die Verwendungsgewohnheiten unterschiedlich. So spielt zum Beispiel Nerzbesatz in den USA im Vergleich mit Europa so gut wie keine Rolle.²⁾ Der Modewechsel auch in bezug auf Pelz geht in den einzelnen Ländern mit unterschiedlicher Geschwindigkeit vor sich. "In den USA leben Moden auf und sterben über Nacht. Boom und Baisse wechseln von heute auf morgen. Was heute alle begehren, will morgen oft schon niemand mehr - und übermorgen kann die Nachfrage größer sein als je zuvor. Hier (in der Bundesrepublik Deutschland) verläuft alles ruhiger."³⁾

Auch von Gegend zu Gegend innerhalb eines Landes gibt es Abweichungen in der Bevorzugung einzelner Pelzarten. In Norddeutschland z. B. werden viel mehr Pelzmäntel aus Fohlenfell verkauft als in Süddeutschland. Besonders augenfällig ist die unterschiedliche Intensität der Verwendung von Pelz in Großstadt, Kleinstadt und auf dem flachen Land. Der Bedarf an Pelzbekleidung ist in der Stadt höher als auf dem Land, da das gesellschaftliche Leben in der Stadt mehr Möglichkeiten bietet, Pelzbekleidung zu tragen.⁴⁾ Fuchs⁵⁾ mißt der Verstädterung eine Schlüsselfunktion bei der Pelzbedarfsbildung bei und sieht die Nachfrage nach Pelz in erster Linie auf die Ballungszentren der Bevölkerung konzentriert. Es erscheint ver-

-
- 1) Ohne Verfasser: Oslo Fur Auctions. In: Fur Review, London. Mai 1965, Seite 40
 - 2) Ohne Verfasser: 1970 ein gutes Nerzjahr? In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Nr. 1/1970, Seite 13
 - 3) Emanulidis, Demetrios in einem Interview mit Die Pelzwirtschaft. 1970 ein gutes Nerzjahr? In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Nr. 1/1970, Seite 15
 - 4) Vergl. Keil, Horst: a.a.O., Seite 10 f.
 - 5) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 64
Vergl. DIVO-Inmar GmbH.: Der westdeutsche Markt in Zahlen 1969. Frankfurt 1970, Seite 170 f.

ständig, daß sich der Modewechsel in Städten schneller vollzieht als auf dem Land. Auf dem Sektor Pelz werden sich extreme Modetendenzen, die von der Stadt ausgehen, auf dem Land nicht durchsetzen können. Auch gemäßigte und abgewandelte neue Modelinien, andere Fellarten und Verarbeitungsweisen werden auf dem Lande mit noch viel größerer Verzögerung aufgenommen als dies schon bei Bekleidung aus Stoff festzustellen ist.

Eine derartige Modesequenz ist nicht nur innerhalb eines Landes feststellbar. Die Pelzmode geht von den Modezentren und kulturellen Mittelpunkten der hauptsächlichlichen Pelzverbraucherländer, auf die wir im folgenden Kapitel eingehend zu sprechen kommen werden, aus und pflanzt sich international mit einem Abstand von einer oder auch mehreren Saisons auf Länder fort, die weniger pelzmodebewußt sind. Das Übergreifen von Modetendenzen von Land zu Land wird heute durch die kurzfristige modische Information in Presse, Funk und Fernsehen und durch Reisen in andere Länder sehr erleichtert. Wo diese Informationsmöglichkeiten fehlen, z. B. in der DDR, werden modische Tendenzen von außerhalb mit noch viel größerem zeitlichem Abstand von ihrem Auftreten an durchsickern. Dadurch wird die Bedeutung des Bedarfsfaktors Mode in solchen Ländern erheblich abgeschwächt.

Außer dem Einfluß der Mode ist der Bedarf an Pelzwaren den sich jährlich wiederholenden Auf- und Abwärtsbewegungen unterworfen, die wir Saisonbewegung nennen.¹⁾ Trotz der Vermehrung der Verwendungsmöglichkeiten von Pelzbekleidung, insbesondere durch Pelze für Frühjahr und Sommer und für festliche Anlässe, ist auch heute noch eine jahreszeitliche Anhäufung in der Verwendung²⁾ von Pelz festzustellen. Als Hauptsaison für den Pelzverkauf im Einzelhandel bezeichnete man früher die Monate September

1) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 131

2) Vergl. Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 284 f.

bis Ende Dezember und sprach von einer Nachsaison von Januar bis Ende Februar. ¹⁾ Die Saison hat heute eine Ausdehnung erfahren und beginnt in den Monaten Juli/August und erstreckt sich noch auf den Monat März. Dies ist darauf zurückzuführen, daß der Verbraucher die Vorteile des frühzeitigen Einkaufs, die vor allem in der großen Auswahl und auch teilweise in niedrigeren (Vorsaison- bzw. Sommer-) Preisen liegen, erkannt hat und damit rechnet, beim Pelzkauf am Ende des Winters besonders günstig einzukaufen. Schon seit 1918 spricht man in den USA von einer Sommerpelzmode. ²⁾ In Deutschland erhoffte man im Hinblick auf "die steigende Bedeutung der sogenannten Sommerpelzmode", ³⁾ die im Jahre 1927 zum ersten Mal auftrat, ⁴⁾ einen gewissen Saisonausgleich. Wie bereits bei der Untersuchung der Periodizität des Pelzbedarfs ausgeführt wurde, hat sich diese Tendenz weiter fortgesetzt. Psychologische Momente sind aber offensichtlich dafür verantwortlich, daß der Pelzbedarf auch heute noch - wie um die Jahrhundertwende ⁵⁾ - hauptsächlich Winterbedarf ist und die konsumtive Bedarfsdeckung sich auf das letzte Drittel und die beiden ersten Monate des Jahres konzentriert. Dabei spielt das Weihnachtsfest eine wesentlich geringere Rolle als allgemein angenommen wird, wenngleich Pelze auch als Geschenkbedarf infragekommen. ⁶⁾ Der Pelzkauf ist vor allem von

-
- 1) Tuma, Alexander: Saison. In: Pelzlexikon. XXI. Band. Wien 1951, Seite 105
 - 2) Laut, Agnes C.: The Fur Trade of America. New York 1921, Seite 25
 - 3) Albrecht, Gottlieb: Der Pelzmarkt Leipzig bei besonderer Berücksichtigung seines Rauchwarenhandels. Diss. Jena. Bottrop 1931, Seite 15
 - 4) Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel. Leipzig 1929, Seite 12
 - 5) Vergl. Buddeus, Karl: a.a.O., Seite 41
Vergl. auch Pabst, Fritz: Der Rauchwarenhandel. Diss. Leipzig, Berlin 1902, Seite 80
 - 6) In der Saison 1957/58 nahm Pelzwerk in den USA in der Liste der Geschenke den 5. Platz ein. Ohne Verfasser. Erhöhte Pelzverkäufe in den USA. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig Nr. 5/1968, Seite 230

kalter Witterung abhängig, "offenbar weil aus rationalen Gründen Pelz mit Wärme in Zusammenhang gebracht wird und weil der Pelz natürlicherweise aus jenen Urerlebnissen der Menschheit heraus ein Kleidungsstück ist, das in erster Linie den Zwecknutzen der Wärme zu erfüllen hatte..." 1) Für den Einfluß der Kälte auf die Bedarfsäußerung für Pelzbekleidung ist aber auch der Zeitpunkt des Kälteeinbruchs von Bedeutung. So verursacht z. B. kaltes Wetter im November und in der ersten Dezemberhälfte erfahrungsgemäß eine Steigerung der Pelzkäufe, während eine milde Witterung in dieser Jahreszeit auch eine gutangelaufene Verkaufssaison nahezu zum Stillstand bringen kann. Setzt dagegen die Kälte erst in der zweiten Dezemberhälfte ein, so hat dies - unabhängig von der möglichen Dauer der Kälteperiode - auf die Pelzkäufe keinen Einfluß mehr. Hieraus wird deutlich, in welchem hohem Maße der Pelzbedarf Saisonschwankungen unterliegt, die ihrerseits witterungsabhängig sind.

Ein wesentlicher Faktor des Pelzbedarfs ist die Kaufkraft. Es ist zu unterscheiden zwischen der "verfügbaren Kaufkraft" des Verbrauchers, die die Summe aus Einkommen, Vermögensverzehr und Konsumtionskredit darstellt, und der "betätigten Kaufkraft", worunter die Summe aller verfügbaren Kaufkraft abzüglich des Sparbetrags zu verstehen ist. 2) Die "betätigte Kaufkraft" können wir auch als "effektive (wirksame), monetäre Nachfrage" bezeichnen. 3)

-
- 1) Bergler, Georg: Wirtschaft und Gesellschaft vor dem Tore einer neuen Zeit. In: Rund um den Pelz, Frankfurt. Nr. 7/1959, Seite 5
Vergl. auch Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 84 f.
Vergl. auch Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 13 und 121
 - 2) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 145
Vergl. auch derselbe: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 100
 - 3) Vergl. Schneider, Erich: Einführung in die Wirtschaftstheorie. II. Teil. 3. Auflage. Tübingen 1955, Seite 6

Für den Bedarf an Pelzbekleidung kann aber - wenn man von der Verwendung von Ersparnissen und Käufen auf Teilzahlung absieht - nur der Teil der betätigten Kaufkraft bzw. der effektiven monetären Nachfrage Bedeutung erlangen, der nicht durch gleichbleibende Aufwendungen von vornherein zwangsläufig gebunden ist. ¹⁾ Dieser vergleichsweise kleine Teil der relativ ungebundenen oder freien Kaufkraft ²⁾ steht dem Verbraucher zur Deckung des Randbedarfs, zu dem u. a. auch der Pelzbedarf zählt, zur Verfügung. Einkommenserhöhungen, soweit sie sich in einer Erhöhung der freien Kaufkraft ausdrücken, wirken sich in einer Erhöhung des Pelzkonsums in qualitativer und quantitativer Hinsicht aus. Wie Fuchs ³⁾ feststellt, und wie es sich aus der im Kapitel B III 1 b) angeführten Statistik ergibt, kann als Grundsatz gelten, daß je höher die Einkommensklasse, desto größer die Ausgaben für Pelzbekleidung, desto größer auch der Anteil der Ausgaben für Pelz an den Gesamtausgaben für Bekleidung. ⁴⁾ Es läßt sich heute - vor allem in den Industrieländern mit nicht staatlich gelenkter Wirtschaft - ein wachsender Aktionsradius der Verbraucher beobachten, der insbesondere in einer prozentualen Verlagerung der Konsumnachfrage von den Verbrauchsgütern zu dauerhaften Gebrauchsgütern zum Ausdruck kommt. "Entfielen z. B. in der Bundesrepublik Deutschland 1950 ca 63 % der Verbrauchsausgaben auf den sogenannten starren Bedarf: Nahrungsmittel, Wohnung sowie Heizung, so waren es 1967 nur noch ca. 52 %". ⁵⁾ Als Beispiel für die positiven Auswirkungen der ständigen Zunahme der freien Kaufkraft sei die Erhöhung der Nachfrage nach

-
- 1) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 165
 - 2) Vergl. Brose, Hanns W.: Die Entdeckung des Verbrauchers. Düsseldorf 1958, Seite 144 f.
 - 3) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 63
 - 4) Vergl. auch Runge, Harry: Die Bedeutung der Einkommenschichtung für den Wert des Volkseinkommens. Stuttgart-Köln 1952, Seite 45
Vergl. auch DIVO-Inmar GmbH., a.a.O.
 - 5) Hertwig, Joro: Die Nachfrage hängt nicht nur von der Kaufkraft ab. In: Rund um den Pelz, Frankfurt (Beilage Betriebswirtschaft B 10). Nr. 2/1970

Nerzmänteln angeführt. Man sieht die Ursache dieser Nachfragesteigerung darin, daß Frauen des Mittelstands jetzt Nerzmäntel kaufen können, ¹⁾ was insbesondere auch darin zum Ausdruck kommt, daß Nerzmäntel selbst im Versandhauskatalog angeboten werden. ²⁾ Mit einer weiteren Einkommenssteigerung der Mittelklasse kann die Nachfrage nach Nerzmänteln noch zunehmen. ³⁾ Es ist aber nicht allein die tatsächlich zur Verfügung stehende freie Kaufkraft, die die Nachfrage nach Pelz beeinflusst, sondern auch die Erwartungen auf die Kaufkraftentwicklung. "Einkommens- und Preissteigerungen bedeuten gewöhnlich ein Ansteigen der Pelzumsätze, da die Verbraucher weitere Erhöhungen erwarten. Wenn aber Richtung und Geschwindigkeit der laufenden Veränderung zu pessimistischen Erwartungen führen, dann sinken die Pelzumsätze. Mindestens während eines solchen Zeitabschnitts scheinen die Erwartungen hinsichtlich künftiger Einkommen und Preise bedeutsamer für die Nachfrage nach Pelz zu sein, als der tatsächliche Stand dieser beiden Faktoren." ⁴⁾ So hätte z. B. die Rezession von 1966/67 in der Bundesrepublik Deutschland weit weniger auf den Pelzsektor eingewirkt, wenn die damals durchaus vorhandene Kaufkraft voll nachfragewirksam geworden wäre. ⁵⁾ Die Frage der Kaufkraft und die nach ihrer Bedeutung als Bedarfsfaktor für Pelz ist eng verknüpft mit der des Wettbewerbs. Um die freie Kaufkraft der Verbraucher zu werben sich im Markt die verschiedensten Marktobjekte (Waren, Dienstleistungen usw.), und zwar homogene, d. h. artverwandte, und heterogene, d. h. artverschiedene Marktobjekte. ⁶⁾

-
- 1) Ohne Verfasser: Das Geschäft in London. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. März 1968, Seite 28
 - 2) Kleinert, Rolf: Die Mink-Story. In Pelz-Zentrum Frankfurt, Frankfurt. Nr. 3/1969, Seite 3
 - 3) Thorer, Jürgen: What is wrong with Mink? In: Fur Review, London. Januar 1970, Seite 26
 - 4) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 69
 - 5) Vergl. Hertwig, Joro: a.a.O.
 - 6) Vergl. Brose, Hanns W.: a.a.O., Seite 144 f.

Hochwertige Pelzbekleidung steht als nichtlebensnotwendiger Bedarf und Großbedarf in Konkurrenz mit allen anderen wertmäßig vergleichbaren Gebrauchsgegenständen, wie z. B. wertvoller Schmuck, Autos, Farbfernsehgeräten, Filmkameras und Teppiche, und anderen Annehmlichkeiten, wie z. B. Urlaubsreisen. Als Beispiel hierfür spricht Fuchs ¹⁾ von einem privaten Motorboot auf einem der kanadischen Seen, das den Namen "Mutters Nerz" trägt. In der Literatur bezeichnet man diesen artfremden Wettbewerb auch als "vertikale Konkurrenz" ²⁾ neben dem artverwandten Wettbewerb, der "direkten, horizontalen Konkurrenz". Schäfer ³⁾ empfiehlt, von "sphärischen Konkurrenzonen" zu sprechen, die umso ausgedehnter sind, je weniger scharf umrissen der Bedarf des Käufers ist. Vershofen ⁴⁾ bezeichnet den Grenzfall der vertikalen oder sphärischen Konkurrenz als "totale Konkurrenz" und versteht darunter die Gesamtheit von "Kaufkraftkonkurrenz" (vertikale Konkurrenz), "Substitutionskonkurrenz" und "Branchen- bzw. Angebotskonkurrenz" (horizontale Konkurrenz). Schäfer ⁵⁾ schlägt vor, unmißverständlicher von "mittelbarer und unmittelbarer Konkurrenz" zu sprechen. Nach diesem terminologischen Exkurs wollen wir uns jetzt wieder mit den Konkurrenzfaktoren für Pelz auseinandersetzen. Ob sich der Ver-

1) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 72

2) Vergl. Rieger, Wilhelm: Einführung in die Privatwirtschaftslehre. 3. unveränderte Auflage (1. Auflage 1928). Erlangen 1968, Seite 134

3) Vergl. Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 191

4) Vergl. Vershofen, Wilhelm: Totale Konkurrenz als Kern der Absatzproblematik. In: Rationelle Absatzwirtschaft - heute und morgen. Herausgeber: Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft. Berlin 1955, Seite 17 ff. Vergl. auch Vershofen, Wilhelm: Was bedeuten Markt- und Wirtschaftsforschung für die Absatzpolitik des Unternehmens? Manuskript eines Vortrags in Nürnberg am 30.5.1956

5) Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung. a.a.O., Seite 192

braucher bei der mittelbaren Konkurrenz bzw. der "Konkurrenz im weitesten Sinne" ¹⁾ für Pelz entscheiden wird, hängt vom Ergebnis der vergleichenden Nutzenerwägungen ab. Die "Konkurrenz im engsten Sinne", die Branchenkonkurrenz bzw. horizontale Konkurrenz, stellt den "unmittelbaren" Wettbewerb der Pelzbekleidungsstücke aus verschiedenen Fellarten untereinander dar. Hier gibt es weitere Abstufungen der Konkurrenz. Horizontale Konkurrenz im weitesten Sinne liegt z. B. dann vor, wenn Persianer und Nerz miteinander im Wettbewerb stehen. Die Konkurrenz wird dann als enger gelten können, wenn schwarze Persianer mit naturgrauen oder braungefärbten Persianern konkurrieren. Am engsten wird sich die horizontale Konkurrenz dann darstellen, wenn z. B. schwarze Persianerfelle verschiedener Provenienzen zur Wahl stehen, insbesondere dann, wenn es sich um vergleichbare Sorten handelt. Noch anschaulicher wird der Fall engster horizontaler Konkurrenz beim Artikel Nerz, wenn z. B. Standardnerze einer bestimmten Größe und Farbtiefe aus den USA, Kanada und Skandinavien, die kaum Unterscheidungsmerkmale aufweisen, miteinander in Konkurrenz stehen. Es taucht nun die Frage auf, ob wir beim konsumtiven Bedarf an Pelzbekleidung von einer "Substitutionskonkurrenz" ²⁾ sprechen können. Als Ersatz für Pelzbekleidung kommt Bekleidung aus Textilien, Leder und Kunststoffen infrage. Diese Bekleidungsmaterialien können auch pelzähnlich wirken und somit Pelzimitationen darstellen. Die Erwägungen, ob ein Stoffmantel, eine Pelzimitation oder ein Pelzbekleidungsstück gekauft wird, liegen unseres Erachtens auf einer anderen Ebene, als Erwägungen darüber, welche Pelzart gewählt wird. Eine vollständige Substitution ist nur

1) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 115

2) Vergl. Vershoben, Wilhelm: Was bedeuten Markt- und Wirtschaftsforschung für Absatzpolitik des Unternehmens. a.a.O.

zwischen Waren möglich, die gleich großen Grund- und Zusatznutzen vermitteln. Wie eine Untersuchung über den Wettbewerb von Pelzwarenindustrie und Damenoberbekleidungsindustrie aus dem Jahre 1955 zeigt, ¹⁾ begegnen sich Stoffmantel und Pelz nur bei zwei von sechs gut abgrenzbaren Käuferschichten als Konkurrenten. ²⁾ Da es sich hierbei um Stoffmäntel in mittlerer und gehobener Preisklasse handelt, die Pelzmänteln in geringer Qualität und mit niedrigem Preis gegenüberstehen, kann nicht einmal hier von einer Konkurrenzsituation gesprochen werden. Eine potentielle Käuferin für einen hochwertigen, teuren Stoffmantel wird bestimmt nicht vor der Wahl stehen, ob sie statt dessen einen billigen Pelzmantel kaufen soll. Ebensowenig wird die Käuferin, die den Kauf eines billigen Pelzmantels in Erwägung zieht, als Käuferin für einen teuren Stoffmantel infragekommen. Wir können Bittmann zustimmen, wenn er sagt, daß die vertikale Konkurrenz bedeutender sei als die Konkurrenz der Pelzwarenindustrie und Damenoberbekleidungsindustrie untereinander. Noch viel weniger kann unseres Erachtens vom Bestehen einer Substitutionskonkurrenz zwischen Pelzmantel und Pelzimitation gesprochen werden.

Die dargestellten Bedarfsfaktoren brauchen - auch wenn sie durchaus positiver Natur sind - sich nicht ohne weiteres im Pelzbedarf niederzuschlagen. ³⁾ Damit die einzelnen Bedarfsfaktoren voll wirksam werden können, bedarf es für aus Rauchwaren oder unter Verwendung von Rauchwaren hergestellte Bekleidungsstücke der Werbung. Diese unterstützt, ohne selbst Bedarfsfaktor zu sein, etwa wie ein Katalysator, die Bedarfsfaktoren bei der Bedarfsbildung.

-
- 1) Bittmann, Josef William: Pelzwarenindustrie und Damenoberbekleidungsindustrie im Wettbewerb. In: die bekleidungsindustrie. Herausgeber: Dr. Ernst Melzer. Darmstadt 1955, Seite 230 ff.
 - 2) Derselbe: a.a.O., Seite 230
 - 3) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 96

Pelzbekleidung ist vor allem deshalb besonders werbebedürftig, weil sie als Randbedarf nicht lebensnotwendig ist und in mittelbarer Konkurrenz mit anderen Gebrauchsgütern des gehobenen Bedarfs steht. Die Pelzwerbung, die wir zu den äußeren Bedarfseinflüssen rechnen, ¹⁾ geht hauptsächlich von den Rauchwarenerzeugern, insbesondere den Züchterverbänden, und den Verbänden der Rauchwarenwirtschaft sowie von deren internationaler Dachorganisation, der International Fur Trade Federation, aus. Es geht dabei einmal darum, den Gedanken des Pelztragens in immer breitere Bevölkerungsschichten zu tragen und gleichzeitig auf die verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten für Pelz hinzuweisen. Man hat durch Werbung für den Pelzbesatz, vor allem für den Nerzbesatz, Nerz überhaupt erst in das Blickfeld und damit in den Kreis der Bedürfnisse der "Normalverbraucherin" gerückt. Hiervon ging dann ein Impuls aus, der aus dem "Traumpelz" Nerz den Modeartikel Nerz machte. Die Werbung der Karakulzüchter, die mit den Markennamen SWAKARA (süd- und südwestafrikanischer Persianer) und BUCHARA (Persianer aus der Sowjetunion) werben, stand lange Zeit unter dem Einfluß des Prestiges. Man glaubte, wie z. B. die Hamburger Kürschner-Innung, ²⁾ daß der Wert eines Pelzes nicht so sehr durch seinen Gebrauchswert als vielmehr durch das Prestige, das er verleiht, bestimmt werde. Für die Erhaltung dieses Prestigewertes und für seine mögliche Erhöhung sei nicht die Ausweitung des Absatzes maßgebend, sondern die Erhaltung und Förderung jener Exklusivität, die den Pelz heute umgebe. Auch die Nerzzüchterorganisationen Skandinaviens (Markenname: SAGA), der USA (Markennamen: EMBA, GLMA) und Kanadas (Markenname: Canada Majestic Mink) hielten lange an der Prestigewerbung fest. Im Zuge der Weiterentwicklung des

1) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 111

2) Hanert, Alfred: Eine offene Antwort: In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. April 1967, Seite 148

Pelzbedarfs stellten und stellen sie jedoch mehr und mehr den Modecharakter von Pelz und seine Bedeutung als Bekleidungsstück für die Allgemeinheit und für viele Gelegenheiten in den Vordergrund. Aus diesem Grund entschloß sich der Karakul Board, der die Belange der Karakulwirtschaft Süd- und Südwestafrikas vertritt, den ursprünglich als Qualitätsmarke eingeführten Begriff SWAKARA künftig als reine Herkunftsbezeichnung zu verwenden. ¹⁾ An der Werbung für den Pelz haben heute neben den Kürschnern auch Kauf- und Versandhäuser hohen Anteil. Sie brachten dem breiteren Publikum zunächst die billigeren Fellarten nahe und schufen durch die Weckung des Pelzbedarfs die Grundlage zur späteren Nachfrage nach höherwertigen Erzeugnissen. Dies kam der gesamten Rauchwarenwirtschaft zugute. ²⁾ Man hat erkannt, daß es nötig ist, um die ungeheueren Mengen an Nerzfellen abzusetzen, noch mehr Menschen auf das Vorhandensein von Nerzfellen aufmerksam zu machen. ³⁾ Die werblichen Anstrengungen der Rauchwarenwirtschaft sind darauf gerichtet, eine Saisonverlängerung durch Werbung für den Sommerpelz zu erzielen, und durch Gewinnung neuer Bedarfsträger (Pelz für den Mann, Pelz für das Kind) noch mehr Pelz zu verkaufen. Die Öffentlichkeitsarbeit der Rauchwarenwirtschaft muß sich aber auch ständig dafür einsetzen, daß die Freude am Pelz aufrechterhalten bleibt. Anti-Pelz-Kampagnen, die aus der Tierschutzbewegung entstehen, wenden sich laufend direkt oder indirekt gegen das Tragen von Bekleidung, die aus Rauchwaren, d. h. aus Fellen von Tieren, hergestellt ist. ⁴⁾ Den negativen Faktoren, die den Pelzkonsum zu beeinträchtigen drohen, kann nur durch die Informationstätigkeit und die

1) Wijk, G. C. van: SWAKARA jetzt reine Herkunftsbezeichnung. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Nr. 11/1969, Seite 50

2) Weise, Kurt: Nerz per Katalog. a.a.O., Seite 2663

3) Hjemdal, Odd: Mink for Millions. In: Fur Review, London. Dezember 1966, Seite 69

4) Papert, Reuben: Problems of the United States Fur Industry. In: Fur Review, London. September 1970, Seite 22

Werbung der gesamten Rauchwarenwirtschaft mit Erfolg begegnet werden. Wichtiger als die Werbung für einzelne Fellarten erscheint auf lange Sicht eine Gemeinschaftswerbung für Pelz, die bedarfslenkend und bedarfsformend wirken soll, insbesondere um der vielfältigen mittelbaren bzw. vertikalen Konkurrenz, die sich laufend verstärkt, zu begegnen.

2) Geographische Gliederung des Bedarfs an Rauchwaren

Nach der Durchleuchtung der Bedarfsverhältnisse bei Rauchwaren ist in diesem Kapitel die geographische Hinkunft der Rauchwaren zu untersuchen.

Unter Verwendungsländern für Rauchwaren sollen Länder verstanden werden, die Rauchwaren entweder aus eigener Produktion und/oder aus Importen veredeln und evtl. auch zu Pelzbekleidungsstücken verarbeiten. Als Verbrauchsländer für Pelz wollen wir dagegen Länder bezeichnen, in denen die Pelzwaren schließlich von den konsumtiven Bedarfsträgern getragen werden. Im Regelfall werden bedeutende Verwendungsländer für Rauchwaren gleichzeitig bedeutende Verbrauchsländer für Pelz sein.

Ausgehend von Aussagen über Rauchwaren insgesamt wollen wir auch die Schwerpunkte der Verwendung bzw. des Verbrauchs einzelner Fellarten darstellen. Im Vordergrund dieser Darstellung werden wieder die beiden heute wichtigsten Fellarten Nerz und Persianer stehen.

Es gehört zu den Eigentümlichkeiten der Rauchwarenwirtschaft, daß die beiden wichtigsten Rauchwarenproduktionsländer, die USA und die UdSSR, zugleich an der Spitze der Rauchwarenverwendungs- und Pelzverbrauchsländer stehen. Dies ist nicht erst das Ergebnis von Entwicklungen der neueren Zeit, sondern wird bereits in Untersuchungen aus den sechziger Jahren des 19. Jahrhunderts bis in die dreißiger Jahre des 20. Jahrhunderts nachgewiesen. So führt Lomer ¹⁾ im Jahre 1864 aus, daß "die großen Handelsplätze der USA große Quantitäten russischen und deutschen Pelzwerks importieren" und "von den eigenen Produkten eine große Anzahl guter amerikanischer Zobel und seit den letzten Jahren die meisten Nerze" zur Verwendung im Lande selbst verkaufen. Buddeus ²⁾ sieht es als besonders charakteristisch

1) Lomer, Heinrich: Der Rauchwarenhandel, Leipzig 1864, S. 26

2) Buddeus, Karl: Leipzigs Rauchwarenhandel und -Industrie. Diss. Leipzig 1891, Seite 18

für die Verteilung der Rauchwaren an, daß die Russen amerikanisches und die Amerikaner russisches Pelzwerk bevorzugen. 1) Auch Laut 2) bezeichnet im Jahre 1921 Amerika als größten Rohfellkäufer der Welt. In einer Darstellung aus dem Jahre 1923 3) wird die Bedeutung herausgestellt, die Rußland vor dem 1. Weltkrieg als Abnehmer amerikanischen Pelzwerks, aber auch als Verwender und Verbraucher von Rauchwaren russischer Herkunft, die in Deutschland veredelt wurden, gehabt hat. Nach dem 1. Weltkrieg fiel Rußland als Bezieherland für Rauchwaren vollkommen aus, so daß die USA als bedeutendstes Rauchwarenverwendungs- und Pelzverbrauchsland allein an der Spitze stand. 4) Im Jahr 1930 wird in verschiedenen wirtschaftswissenschaftlichen Abhandlungen die überragende Bedeutung der USA als Rauchwarenverwendungs- und Rauchwarenbezieherland herausgestellt. Wie Malbin 5) ausführt, werde Amerika durch seinen ungeheuren Konsum an Pelzwaren dazu gedrängt, in der ganzen Welt Rauchwaren zu kaufen, da es an den einheimischen Arten nicht Genüge finde. Nestler 6) weist darauf hin, daß Amerika den größten Teil seiner Ernten selbst verbraucht. Im Jahre 1929 lagen die USA mit einem Einkaufswert von 61,7 Millionen Reichsmark weit an der Spitze aller Käuferländer für rohe Pelzfelle (Rauchwaren) am Rauchwarenmarkt Leipzig. 7) Die USA übernahmen damit 53,6 % der gesamten deutschen Rohfellausfuhr im Werte von 114,6

-
- 1) Vergl. auch Pabst, Fritz: Der Rauchwarenhandel. Diss. Leipzig. Berlin 1902, Seite 49 f. und 102
 - 2) Laut, Agnes C.: The Fur Trade of Amerika, New York 1921, S. VIII
 - 3) Clad, H. und Lange, W.: Der Rauchwarenhandel und seine Beziehungen zu Leipzig. Leipzig 1923, Seite 6
 - 4) Vergl. Clad, H. und Lange, W.: a.a.O., Seite 7
 - 5) Malbin, Max: Der internationale Rauchwarenhandel vor und nach dem Weltkriege unter besonderer Berücksichtigung Leipzigs. Diss. Leipzig. Oschatz 1927, Seite 19 und 30
 - 6) Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel. Leipzig 1929, Seite 7
 - 7) Vergl. Adler, J.: Der Brühl im Weltverkehr und Stadtverkehr. Leipzig 1930, Seite 14 f.

Millionen Reichsmark. Das zweitgrößte Käuferland Großbritannien ¹⁾ kaufte Rauchwaren im Werte von 13,7 Millionen Reichsmark - das sind 22,2 % des Wertes der deutschen Rauchwarenausfuhr. Im Jahre 1931 trifft Albrecht ²⁾ die Feststellung, daß seit dem Ende des 1. Weltkriegs in allen Kulturländern ein von Jahr zu Jahr sich steigender Bedarf an Pelzen wahrzunehmen ist. Albrecht weist vor allem darauf hin, daß sich die USA zum bedeutendsten Pelzkonsumenten entwickelt hätten und nicht nur einen immer mehr zunehmenden Anteil ihrer einheimischen Rohfellegewinnung selbst verbrauchten, sondern auch immer stärker als Importeur von Rauchwaren anderer Provenienzen aufträten. "Sechs Jahre lang bis zum Beginn des Jahres 1927 war die amerikanische Nachfrage im internationalen Rauchwarenhandel evident "die" Nachfrage, zumal die Nachfrage der europäischen, asiatischen und südamerikanischen Interessenten enorm abgenommen hatte.... Seit dem ersten Monat des Jahres 1927 ist freilich auch wieder Europa als Interessent aufgetreten. ³⁾

Die deutsche Ausfuhr an rohen Fellen nach den USA stieg von 37,5 % im Jahre 1913 auf 70,8 % im Jahre 1925 an. ⁴⁾ Dieser Anteil ging dann - wie bereits dargestellt - bis 1929 wieder auf 53,6 % zurück. Rauchwaren stellten jahrzehntelang eines der wichtigsten Einfuhrgüter der USA dar. ⁵⁾ Auch nach dem 2. Weltkrieg nahmen die USA die erste Stelle unter den Rauchwarenimportländern, d. h. unter den Rauchwarenverwendungs- und Pelzverbrauchsländern ein. ⁶⁾

-
- 1) offensichtlich einschließlich Kanadas, aber ohne Australien, das selbst für 9,4 Millionen Reichsmark Rauchwaren in Deutschland kaufte und damit an dritter Stelle lag.
 - 2) Albrecht, Gottlieb: Der Pelzmarkt Leipzig bei besonderer Berücksichtigung seines Rauchwarenhandels. Diss. Jena. Bottrop 1931, Seite 47 ff.
 - 3) Albrecht, Gottlieb: a.a.O., Seite 49
 - 4) Albrecht, Gottlieb: a.a.O., Seite 50
 - 5) Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 3
 - 6) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 18.

Die beiden großen Rauchwarenverwendungs- und Pelzverbrauchsländer USA und UdSSR unterscheiden sich in einem für den Rauchwarenmarkt ganz besonders wesentlichen Punkt. Während die USA - wie vorstehend dargestellt - nur einen Teil seines Rauchwarenbedarfs aus eigener Produktion deckt, tritt die UdSSR überhaupt nicht als Rauchwarenkäufer an den internationalen Rauchwarenmärkten auf. Durch Veränderungen des inländischen Pelzverbrauchs der Sowjetunion wird somit die Gesamtnachfrage nach Rauchwaren auf den Rohfellmärkten unmittelbar weder positiv noch negativ beeinflusst. Aber mittelbar wirken derartige Veränderungen doch auf den Rauchwarenmarkt ein, da eine Wandlung in der Angebotszusammensetzung der sowjetischen Rauchwaren nicht ohne Einfluß auf die Nachfrage der Rauchwarenkäufer bleiben kann. Statistiken, aus denen eine genaue mengen- und wertmäßige Aufteilung der gesamten sowjetischen Rauchwarenerzeugung in Inlandsverbrauch und Export hervorgeht, liegen entweder nicht vor oder sind nicht zugänglich. Wir müssen uns daher mit den Ausführungen sowjetischer Rauchwarenexperten - insbesondere leitender Herren der sowjetischen Rauchwaren-Außenhandelsgesellschaft Sojuzpushnina - begnügen. Danach kann es als zuverlässig gelten, daß mehr als die Hälfte aller Rauchwaren der UdSSR im Lande selbst verbraucht werden. ¹⁾ Anlässlich des Bucharas-Abends auf der Internationalen Pelzmesse 1970 in Frankfurt gab der Vize-Direktor der V/O Sojuzpushnina, Gardejew, den sowjetischen Eigenverbrauch an Rauchwaren mit 60 % der Gesamtproduktion an. Ergänzend hierzu wurde erklärt, daß dieser Prozentsatz vorläufig als Norm angesehen werden könne, wenngleich er nicht auf einer festen Politik der sowjetischen Fellausfuhr beruhe. ²⁾ Drei sowjetische Rauchwarenexperten gaben im Jahre 1962 auf einer

1) Muchin, Igor: In einem Brief der Handelsvertretung der UdSSR in der Bundesrepublik Deutschland in Köln vom 17. September 1970

2) Ohne Verfasser: Notiz in Winckelmann Pelzmarkt, Frankfurt. 17. April 1970, Seite 2

USA-Reise bekannt, ¹⁾ daß von der russischen Blaufuchs- und Silberfuchsernte von je etwa 250.000 Stück nur etwa 30-40.000 Blaufüchse exportiert werden. Als Gründe hierfür nannten sie die niedrigen Weltmarktpreise, aber vor allem die große Nachfrage nach Pelzwerk in der Sowjetunion. Der Präsident der V/O Sojzpushnina, Mouraviev, führte im Mai 1967 aus, ²⁾ daß in der UdSSR um 40 Millionen Kaninfelle und 18 Millionen Lammfelle verbraucht würden. Von den 350.000 Silberfuchsfellen nähme der Inlandsmarkt etwa 95 % auf - etwa der gleiche Prozentsatz der Blaufuchsfelle werde im Inland verbraucht. Es würden 30 % der Persianerproduktion ³⁾ und 20 % der Bisamernte in der Sowjetunion verbleiben. Im Oktober 1968 teilte Mouraviev mit, ⁴⁾ daß von der 7 Millionen Felle umfassenden sowjetischen Persianer-ernte weniger als die Hälfte - etwa 3 Millionen Stück - exportiert würden. Ein ähnliches Bild ergebe sich bei Fuchs- und Nerzfellen. Von der Silberfuchs- und Blaufuchsfellernte, die bei 600.000 Stück liege, würden nur 100.000 Felle, von den etwa 3 Millionen erzeugten Nerzfellen nur ein Drittel exportiert. Es wurde geschätzt, daß von der sowjetischen Nerzfellernte 1969/70 etwa die Hälfte im Inland verbraucht werde. ⁵⁾ Auch von anderen Fellarten aus der Sowjetunion wird ein hoher Prozentsatz im Inland selbst verarbeitet bzw. verbraucht. So kommt in einem Marktbericht im Januar 1970 ⁶⁾ zum Ausdruck, daß im Artikel Feh ⁷⁾ kaum

-
- 1) Ohne Verfasser: Russische Zuchtziffern. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Nr. 1/1963, Seite 18
 - 2) Mouraviev, N.: From Russia with Love. In: Fur Review, London, Juni 1967, Seite 33
 - 3) Vergl. hierzu auch: Wolff, Klaus: A S.W.A. in U.S.S.R. In: Fur Review, London, Januar 1970, Seite 61
 - 4) Ohne Verfasser: 50th Leningrad Fur Auction. In: Fur Review, London, Dezember 1968, Seite 18
 - 5) Papert, Reuben: 23,5 Millionen Nerze in aller Welt. In: Pelz-Zentrum Frankfurt, Frankfurt, Nr. 3/1970, S. 15
 - 6) Ohne Verfasser: Das Geschäft in London. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Nr. 1/1970
 - 7) es handelt sich dabei um Felle des sibirischen Eichhörnchens.

russische Ware am Markt sei, da der russische Anfall offenbar zum großen Teil in der Sowjetunion selbst verbraucht oder zu Tafeln ¹⁾ verarbeitet werde. Der Pelzverbrauch der sowjetischen Bevölkerung hat von Jahr zu Jahr zugenommen und wird noch weiter ansteigen. ²⁾

Unter Berücksichtigung des direkten Einflusses der Nachfrage auf den internationalen Rauchwarenmarkt können die USA als das wichtigste Pelzverbrauchsgebiet der Welt bezeichnet werden. Die USA importieren etwa ebenso viel Rauchwaren wie sie selbst produzieren. ³⁾ Betrachten wir zunächst den Verbrauch der in den USA bedeutendsten Fellart Nerz. Nerzfellproduktion und Nerzfellverbrauch der USA weichen stark voneinander ab. Die USA verbrauchen mehr Nerze, als sie selbst produzieren. Einen genauen Überblick gibt die nachfolgende Statistik, die wir einer Ausarbeitung entnehmen, die im Auftrag der American Fur Merchants Association angefertigt wurde. ⁴⁾

US-Rohnerz-Statistik 1961 bis 1966

Jahr	Produktion	Einfuhr	Ausfuhr	Verbrauch	Anteil der Einfuhr am Verbrauch
(in Millionen Fellen)					
1961	6,4	4,1	0,8	9,5	43 %
1962	6,7	3,8	0,8	9,7	40 %
1963	7,0	4,5	0,8	10,7	42 %
1964	7,1	4,4	0,7	10,8	41 %
1965	7,5	4,9	0,9	11,5	43 %
1966	8,2	5,7	1,1	12,8	44 %

- 1) man versteht darunter Halbfabrikate aus Fellen, die nach der Zurichtung zu rechteckigen Fellstücken zusammengesetzt werden.
- 2) Ohne Verfasser: Mr. Ivanov, Vizepräsident der V/O Sojuzpushnina. In: Fur Review, London. Oktober 1970, Seite 37
- 3) Ransom, E. T.: World Fur Production and Trade. In: Foreign Agriculture. Washington. Dezember 1950, Seite 271
- 4) Sharp, James R. und Blake, Thomas D.: Facts on the U.S. and Foreign Raw Mink Skin Industry. In: Fur Review, London. Dezember 1967

Aus dem gleichen Bericht geht hervor, daß etwa zwischen 70 % und 80 % der eingeführten Nerzfelle aus Skandinavien stammen, während der größte Teil der restlichen 20 - 30 % aus Kanada eingeführt wird. Wenn wir z. B. annehmen, daß von der eingeführten Stückzahl des Jahres 1965 in Höhe von 4,9 Millionen Nerzfellen 80 %, das sind 3,9 Millionen aus Skandinavien stammen, und die gesamte Nerzfellernte Skandinaviens des Jahres 1965, die sich auf 7,4 Millionen Felle belief, ¹⁾ damit vergleichen, kommen wir zu dem Schluß, daß die USA allein mehr als 50 % der gesamten skandinavischen Nerzfellernte des Jahres 1965 abnahmen. Die USA sind auch der größte Abnehmer kanadischer Nerzfelle. ²⁾ So gingen im Jahre 1966 wertmäßig gesehen 64 % der kanadischen Nerzfellausfuhr, im Jahre 1967 sogar 73 % in die USA. ³⁾

In allen Auktionsberichten der Jahre 1959 bis zum Frühjahr 1968 wurden die USA immer als der Hauptkäufer von Nerzfellen bezeichnet. Dabei nahm wertmäßig der prozentuale Anteil der Nerzkaufe der USA auf den Auktionen in Kopenhagen/Dänemark, wo seit 1963 auch die finnische Nerzfellernte versteigert wird, von Jahr zu Jahr wie folgt ab:

USA-Anteil am Gesamtwert der von Dänemark exportierten Nerzfelle ⁴⁾

<u>Jahr</u>	
1959	80 %
1961	65 %
1962	54 %
1963	44 %
1964	47 %
1966	40 %
1967	33 %
1968	27 %

-
- 1) Franke, Andreas: Der internationale Pelzmarkt. a.a.O., In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Juli 1968, Seite 54
 - 2) Consiglio, Michael: The Auction Market of Montreal. In: Fur Review, London. Mai 1965, Seite 78
 - 3) The Canada Year Book 1969. Ottawa, 1969, Seite 589
 - 4) Quelle: Danmarks Statistik. Kopenhagen 1961 bis 1969, Nerzausfuhr roh - Warenverzeichnis - Nr. 4301.20.0 (vom Verfasser zusammengestellt und ermittelt)

Dabei ist besonders bemerkenswert, daß die Nachfrage der Rohfellkäufer aus den USA bei Nerzkäufen im Ausland hauptsächlich auf die billigsten Sorten ausgerichtet war. So machten z. B. die gesamten Nerzfellexporte Skandinaviens im Jahre 1966 mit 7,51 Millionen Fellen einen Gesamtwert von US-\$ 110.473.393,- aus. Der Durchschnittswert belief sich auf US-\$ 14,73. Dagegen war der Durchschnittswert der 3.875.514 - das sind 51,6 % der gesamten Ausfuhr - von den USA übernommenen Nerzfelle nur US-\$ 12,83. ¹⁾ Wohl bedingt durch das nachlassende Interesse in den USA an billigen Besatznerzen, das man auf die Tendenz vom Nerz zu langhaarigen Fellarten zurückführte, ²⁾ kam es dann im Dezember 1968 zu einem gewissen Umschwung: die USA wurden bei der Nerzfellauktion in Oslo im Dezember 1968 zum ersten Mal von der Bundesrepublik Deutschland als Hauptkäufer überflügelt. ³⁾ In der Verkaufssaison 1968/69 wurden nur 3.769.834 Nerzfelle in die USA eingeführt - das sind 23,4 % weniger als die 5,4 Millionen Stück, die noch 1966/67 eingeführt worden waren. ⁴⁾

Diese Tendenz setzte sich 1969/70 fort. So heißt es z. B. in einem Bericht über die erste skandinavische Nerzauktion der Saison 1969/70 im Dezember 1969 in Oslo: "Hauptkäufer waren wie erwartet Deutschland und Italien, während die Amerikaner nur naschten." Auch die darauffolgende Nerzauktion in Kopenhagen sah die USA hinter Deutschland und Italien - vor Frankreich - nur an dritter Stelle. ⁵⁾

-
- 1) Sharp, James R. und Blake, Thomas D.: a.a.O., Seite 22 (Tabelle 3)
 - 2) Ohne Verfasser: Das Geschäft in London. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Dezember 1968, Seite 82
Vergl. auch Ritter, Holger: Londoner Swakara-Auktion mit schwedischen Augen gesehen. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Nr. 11/1969, Seite 51
 - 3) Ohne Verfasser: Marktbericht aus Frankfurt (Stand vom 17.12.1968). In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Dez. 1968, Seite 82.
 - 4) Ohne Verfasser: Imported Garments Flooding U. S. Market New National Board Report Tells Ranchers. In: Fur Market Review, London. 7. Juli 1970, Seite 3
 - 5) Ohne Verfasser: Marktberichte aus Frankfurt. (Stand vom 6.12./18.12.1969) In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt Nr. 11/1969, Seite 100 und Nr. 12/1969, Seite 96

Auf den Auktionen im Dezember 1969 und Januar 1970 in Skandinavien wurden von den USA nur etwa 10 % der verkauften Nerzfelle aufgenommen. ¹⁾ Auch auf den Nerzauktionen in Montreal entwickelten die USA nicht die früher gewohnte Aktivität. ²⁾ Auf den skandinavischen Nerzauktionen zu Beginn der Saison 1970/71 im Dezember 1970 war noch nicht zu erkennen, daß die USA wieder als Hauptkäufer von Nerzfellen auftreten würden.

Persianer haben für den Rauchwarenmarkt seit 1940 eine sehr wechselvolle Rolle gespielt. In den Kriegsjahren 1940 bis 1945 fand fast die gesamte Persianerfellernte Südwestafrikas ihren Absatz auf dem amerikanischen Kontinent. Im Jahre 1945 führten die USA für £ 3,2 Millionen Persianerfelle aus Südwestafrika ein - der Gesamtwert der 2,3 Millionen von Südwestafrika exportierten Felle belief sich auf £ 3,8 Millionen. Die restlichen Persianerfelle wurden im Jahre 1945 von Kanada übernommen. ³⁾ Auch im Jahre 1946 betrug der Verbrauch der USA an südwestafrikanischen Persianerfellen noch etwa 80 % der Gesamternte. Dieser Anteil ging bis 1955 auf etwa 20-25 % zurück. ⁴⁾ Für 1954 wird der Gesamtverbrauch der USA an Persianerfellen aller drei Provenienzen ⁵⁾ auf etwa 2 Millionen Stück geschätzt - das sind etwa 27 % der gesamten auf dem Weltmarkt verkauften 7,3 Millionen Persianerfelle. ⁶⁾ In

-
- 1) Ohne Verfasser: Marktbericht. In: Rund um den Pelz, Frankfurt. Nr. 2/1970, Seite 98
 - 2) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. Januar 1970, Seite 15
 - 3) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: Die Karakulzucht in Südwestafrika und das Haus Thorer. Kapstadt 1962, Seite 41 f.
 - 4) Nauen, Otto: Die Karakul-Schafzucht in Südwest-Afrika. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 4/1955, Seite 115
 - 5) Anmerkung des Verfassers: Afghanistan, Süd- und Südwestafrika und UdSSR
 - 6) Ohne Verfasser: Das Welthandels-Volumen an Persianerfellen. Die Weltproduktion an Persianer. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 5/1955, Seite 172 f.

den Jahren zwischen 1956 und 1965 nahm der Persianer-
verbrauch in den USA ständig ab. Die schwersten Einbußen
erlitten - wie aus der nachstehenden Statistik hervor-
geht - die Persianer aus Süd- und Südwestafrika und Af-
ghanistan. Der Gesamtverbrauch sank von 1956 bis 1965
von 2,8 Millionen Fellen auf 1,6 Millionen Felle. Dies
bedeutet einen Rückgang um 45 %.

1)

Einfuhr roher Persianerfelle in die USA (in Stück)

Jahr	Herkunftsland:			insgesamt
	Afghanistan	Süd- und Südwestafrika	UdSSR	
1956	1.589.424	813.457	400.191	2.803.072
1958	1.074.819	546.985	317.488	1.938.292
1960	1.671.753	314.442	237.428	2.223.623
1963	1.180.568	325.937	155.889	1.662.394
1965	960.586	293.650	325.532	1.579.768

Auch in den Jahren 1969 und 1970 spielten Persianerfelle
für die USA als Rauchwarenverwendungs- bzw. Pelzverbrauchs-
land nur eine geringe Rolle. Allerdings konnte man bei
den Persianerauktionen in London im September 1970 fest-
stellen, daß die USA auch wieder an diesem Artikel Interesse
zeigten. ²⁾ Von offizieller südwestafrikanischer Seite ³⁾
werden die Einkäufe der USA am gesamten SWAKARA-Angebot
auf weniger als 10 % geschätzt.

Als Nachfrager nach anderen Rauchwarenarten außer Nerz und
Persianer sind die USA ebenfalls von großer Bedeutung.
So wird von den USA jeweils der größte Teil der kanadischen
Biberfellernte aufgenommen. Im Jahre 1962 gingen von 284.823
exportierten kanadischen Biberfellen 176.194 Stück, das sind

-
- 1) Quelle: United States Imports of Merchandise for Con-
sumption. Commodity by Country of Origin. Für die Ka-
lenderjahre 1956, 1958, 1960, 1963 und 1965. (Persian
Lamb and Caracul Fur Skins, Whole, Raw or Undressed).
Washington (vom Verfasser ermittelt und zusammengestellt).
 - 2) Ohne Verfasser: Über 2 Millionen Persianer suchten und
fanden ihre Käufer. In: Pelz-Zentrum Frankfurt, Frankfurt.
Nr. 6/1970, Seite 3
 - 3) Wijk, G. C. van: in einem Brief des Karakul Board, Wind-
hoek vom 2. Dezember 1970

62 %, in die USA. Im Jahre 1967 waren es 151.974 Stück von insgesamt 368.255 Fellen, somit also 41 %. ¹⁾ Bisam, ein ursprünglich rein amerikanischer Artikel, wurde vor dem 2. Weltkrieg in den USA sehr stark verbraucht. ²⁾ Im Jahre 1951 verhängte die Regierung der USA eine Einfuhrsperre zum Schutz der landeseigenen Rauchwarenerzeugung. Diese Einfuhrsperre war gegen sieben Fellarten aus der Sowjetunion gerichtet. Unter dieses Embargo, das heute noch besteht, fallen rohe Fuchsfelle, Marderfelle, Nerz- und Bisamfelle. ³⁾ Bisamfelle spielen gegenwärtig ebensowenig wie Fuchsfelle für die USA als Importartikel eine Rolle. ⁴⁾ Wurden noch im Jahre 1956 1.218.463 Stück rohe Bisamfelle - davon 1.158.463 Stück aus Kanada - in die USA eingeführt, ging diese Zahl 1958 auf 313.529, 1960 auf 81.795, 1963 auf 49.489 zurück - im Jahre 1965 waren Bisamfelle nicht mehr in der Einfuhrstatistik der USA erwähnt ⁵⁾. Der Verbrauch an Bisamfellen war im Jahre 1966 in den USA auf 228.067 Felle zurückgegangen. ⁶⁾ Auch Sealfelle, die in den USA veredelten Felle von Robben, gelten seit Jahren als "amerikanischer" Artikel. ⁷⁾ In allen Marktberichten wird auf die dominierende Stellung der Käufer aus den USA hingewiesen. ⁸⁾ In einer Pressemit-

-
- 1) Quelle: Trade of Canada. Exports by Commodities. Table 4. Domestic Exports by Commodities and Countries für 1962 und 1967. Ottawa 1963 und 1968
 - 2) Vergl. Franke, Andreas: Der internationale Pelzmarkt. a.a.O. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. September 1968. Seite 80
 - 3) Breckoff, Peter - Rohfelleinkäufer der Fa. Fränkische Pelzindustrie Märkle & Co., Fürth/Bayern, in einem Gespräch im September 1970
 - 4) Sharp, James R. und Blake, Thomas D.: a.a.O., Seite 60
 - 5) Quelle: United States Imports of Merchandise for Consumption für die Kalenderjahre 1956, 1958, 1960, 1963 und 1965, Washington. Commodity by Country of Origin. (Muskrat Fur.Un.)
 - 6) Sharp, James R. und Blake, Thomas D.: a.a.O., Seite 60
 - 7) Ohne Verfasser: U.S.A. Reports. Fur Seal Auction. In: Fur Review, London. Juni 1963, Seite 43
 - 8) Ohne Verfasser: Fouke Furseal Sale. In: Fur Review, London. November 1967, Seite 38

teilung zur Pelzmodenschau für Herbst und Winter 1968/69 der Arbeitsgemeinschaft der Pelzwirtschaft heißt es: ¹⁾

"Die weitaus meisten Seal-Felle, die auf den Markt kommen, werden in Amerika verarbeitet und verkauft.... Nur ein Bruchteil der jährlichen Fellernte geht nach Europa, und hier sind es vor allem Paris und Florenz, die sich für Seal interessieren." Auch beim Kauf von Sealfellen kann die Beobachtung gemacht werden, daß die Käufer aus verschiedenen Ländern unterschiedliche Sorten bevorzugen. So kaufen z. B. USA und Kanada die schwarzen Alaska-Seals, die Italiener die Matara und Kap-Seals und die Deutschen gerne die Lakodas. ²⁾ Als letzte Fellart, an der Käufer aus den USA sehr stark interessiert sind, ist der Fuchs in allen seinen farblichen Spielarten zu nennen. Es soll hier darauf verzichtet werden, ausführlich auf diese Fellart einzugehen. Zur Darstellung der Bedeutung der USA für den Fuchsmarkt sei auf einen Marktbericht von der Londoner Dezember-Auktion 1968 hingewiesen, auf der etwa 58.000 Blau-, Weiß- und Rotfuchsfelle angeboten wurden. Bei Anwesenheit aller New Yorker Rauchwarenfirmer, die an Fuchsfellen interessiert sind, wurden 85 % des Gesamtangebots nach den USA verkauft, und zwar vor allem zur Herstellung von Pelzbekleidungsstücken und nicht etwa für Besatzzwecke. ³⁾

Die bedeutende Stellung, die die USA als Rauchwarenverwendungs- und Pelzverbrauchsland innehaben, geht deutlich aus einer Aufschlüsselung der Reexporte von nach Großbritannien importierten Rauchwaren hervor, die wir nach der amtlichen britischen Außenhandelsstatistik für die Jahre 1951 bis 1968 durchgeführt haben. ⁴⁾ Diese Zusammenstellung hat deshalb so große Aussagekraft, weil - wie wir in den

-
- 1) The Fouke Company: Seal - eine Kostbarkeit mit Seltenheitswert. Pressemitteilung zur Presseveranstaltung der ADEPE am 29.8.1968 in München.
 - 2) Ohne Verfasser: Seal Auktion in Greenville. In: Die Pelzwirtschaft. Mai 1969, Seite 38
 - 3) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. Januar 1969, Seite 19
 - 4) Annual Statement of the Trade of the United Kingdom, Volume II, Table 2 (Exports of imported merchandise), Fur skins, undressed (ohne Kaninfelle), 1951 - 1968

Reexport von nach Großbritannien importierten Rauchwaren (außer Kaninfellen) in die
bedeutendsten Käuferländer in den Jahren 1951 - 1968 4) S. 241

Land	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
	in 1000 £																	
BRD	825	3071	3555	4294	5963	6298	7099	6800	8758	8701	8783	10219	12416	9266	12603	12523	10106	14915
Italien	1636	1835	1727	1415	2179	1718	1997	1560	2185	2539	2989	4522	5998	4357	5882	7666	6346	7610
USA	4631	5763	5390	2538	2673	3750	1939	3460	3176	3645	3297	4464	3866	4626	3118	4611	2756	5652
Frankreich	5701	4341	3021	2809	3889	3484	2712	1863	1782	1798	1612	2332	2678	2195	1648	1670	1120	2061
Schweiz	97	122	131	181	254	-	-	258	364	432	585	677	694	604	1207	991	1037	1726
Kanada	525	748	668	456	1010	1270	1109	1732	1442	1808	1318	1367	1483	976	1008	1388	589	920
Österreich	-	-	-	-	-	316	338	309	520	508	682	478	464	578	576	559	394	726
Belgien	460	438	265	229	269	398	444	371	498	383	447	605	650	572	534	489	495	560
Japan	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	425	813	596	466
Schweden	323	464	659	632	576	323	465	352	350	400	240	456	555	-	-	-	337	301
Norwegen	-	114	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	375	-	349	-	-
Südafrika	-	-	-	-	-	229	267	-	-	-	335	344	468	439	406	-	-	-
Australien	245	-	167	350	293	235	-	254	304	302	-	-	-	-	-	-	-	-
Niederlande	1037	398	289	150	274	-	272	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Annual Statement of the Trade of the United Kingdom, Volume II,
Table 2 (Exports of imported merchandise), Fur skins, undressed
(ohne Kaninfelle), 1951 - 1968

Absätzen C II 2) und C III) ausführlich aufzeigen werden - London als Zentralmarkt für Rauchwaren eine überragende Stellung einnimmt.

Vorstehend wurden für die achtzehn Jahre von 1951 bis 1968 die jeweils zehn bedeutendsten Käuferländer aufgeführt.

Für das Jahr 1968 sind in der britischen Außenhandelsstatistik erstmalig außer den Gesamtausfuhrwerten von Rauchwaren auch die Anteile der Nerz- und Persianerausfuhren gesondert aufgeführt. Hieraus ergibt sich, daß Nerzfelle mit £ 10.110.000 und Persianerfelle mit £ 18.108.000 - zusammen £ 28.218.000 einen Anteil von 77,7 % am gesamten Reexport des britischen Rauchwaren-Imports im Werte von £ 36.317.000 hatten.

Wir wollen die zehn bedeutendsten Rauchwaren-Käuferländer des Jahres 1968 in Großbritannien noch unter diesem Gesichtspunkt betrachten:

Exporte von nach Großbritannien importierten Rauchwaren

1 9 6 8

Käufer- land	in 1000 £	davon Nerz in 1000 £	davon Persianer in 1000 £	andere Fellarter in 1000£
1) BRD	14.915	3.306	9.103	2.506
2) Italien	7.610	2.535	3.440	1.635
3) USA	5.652	2.007	2.040	1.605
4) Frankreich	2.061	307	1.293	461
5) Schweiz	1.726	577	836	313
6) Kanada	920	508	94	318
7) Österreich	726	246	344	136
8) Belgien	560	317	75	168
9) Japan	466	-	-	466
10) Schweden	301	-	201	100

Die achtzehn Jahre umfassende statistische Zusammenstellung läßt erkennen, daß die USA immer unter den drei bedeutendsten Käuferländern von Rauchwaren zu finden waren. Die

Schwerpunkte für die Versorgung der USA mit rohen Fellen liegen allerdings außer in der landeseigenen Rohfellproduktion in den Rohfellbezügen aus Kanada und Skandinavien.

Auf allen internationalen Rauchwarenmärkten steht im Einkauf von Rauchwaren seit mehreren Jahren die Bundesrepublik Deutschland in scharfem Wettbewerb mit den USA. Wie wir aus der britischen Außenhandelsstatistik entnehmen können, war die Bundesrepublik Deutschland seit 1953 ununterbrochen das bedeutendste Käuferland. Seit 1957 kauft die Bundesrepublik wertmäßig betrachtet jährlich mehr Rauchwaren in Großbritannien ein als die beiden nächstfolgenden Käuferländer zusammen. Der Rauchwarenhandel der europäischen Länder - an ihrer Spitze die Bundesrepublik und Italien - wird als Hauptabnehmer der Weltrauchwarenernte bezeichnet.¹⁾ Unter den Rauchwarenverwendungs- und Pelzverbrauchs-ländern Europas gilt die Bundesrepublik Deutschland als wichtigstes Land.²⁾

Die Rauchwaren-Importe der Bundesrepublik Deutschland zeigen in den zehn Jahren 1960 bis 1969 eine stetig steigende Tendenz³⁾. Bei der Ermittlung der Importwerte der Jahre 1960 bis 1962 wurden die Zahlen der Nummern des statistischen Warenverzeichnisses 4301 10 (rohe Pelzfelle von Silber-, Blau- und Platinfüchsen) und 4301 50 (rohe Pelzfelle von anderen Tieren) addiert. Unberücksichtigt blieben die Zahlen der Warenverzeichnisnummern 4301 20 (rohe Pelzfelle von Hasen) und 4301 30 (rohe Pelzfelle von Kaninchen), da die beiden unter diesen Positionen eingeführten Rohfellarten nur zu einem sehr geringen Teil der Pelzherstellung dienen und somit nicht als Rauchwaren zu bezeichnen sind. Ab 1963 hat man in der deutschen Außenhandelsstatistik auf die

1) Großmann, Philip: Review and Preview. In: Fur Review, London, Februar 1969, Seite 50

2) Weise, Kurt: Nerz per Katalog. In: Der Volkswirt. 3.12.1965, Seite 2663

3) Quelle: Der Außenhandel, Teil 2. Waren nach Herstellungsländern und Verbrauchsländern. Spezialhandel nach Waren. 1960 bis 1969. Herausgegeben vom Statistischen Bundesamt, Wiesbaden.

Position 4301 10 verzichtet. Es wurde deshalb für die Jahre 1963 bis 1965 nur die 4301 50 berücksichtigt. Seit 1966 hat man die frühere Position 4301 50 unterteilt, und zwar in 4302 40 (rohe Pelzfelle von Nerzen), 4302 60 (rohe Pelze von Astrachan- oder Karakullämmern und dgl.) und in 4301 70 (rohe Pelzfelle von anderen Tieren). Man hat damit der überragenden Bedeutung der beiden wichtigsten Rauchwarenarten, Nerz und Persianer, Rechnung getragen.

Rauchwareneinfuhren in die Bundesrepublik Deutschland
in den Jahren 1960 bis 1969 (in 1000 DM)

Jahr	Einfuhrwert	davon Nerz	davon Persianer u. andere Edellammfelle	davon andere Fellarten
1960	212.368	-	-	-
1961	195.226	-	-	-
1962	239.936	-	-	-
1963	337.055	-	-	-
1964	336.418	-	-	-
1965	429.065	-	-	-
1966	436.555(100%)	178.989(41%)	156.848(36%)	100.718(23%)
1967	381.843(100%)	166.046(43%)	143.408(37%)	72.389(20%)
1968	464.201(100%)	200.315(43%)	165.463(36%)	98.423(21%)
1969	562.319(100%)	226.445(40%)	203.818(39%)	132.056(21%)

Aus der detaillierten Statistik seit 1966 geht hervor, daß auch für die Bundesrepublik Deutschland jede der beiden Fellarten Nerz und Persianer (einschließlich anderer Edellammfellarten) wertmäßig von größerer Bedeutung ist, als alle anderen Rauchwarenarten zusammen. Für die Jahre 1960 bis 1965 kann aufgrund der deutschen Importstatistik auf eine ähnliche Zusammensetzung der eingeführten Rauchwaren geschlossen werden, wenngleich festzustellen ist, daß bis zum Jahre 1964 Persianerfelle aller drei Herkunftsgebiete (UdSSR, Süd- und Südwestafrika und Afghanistan) einen höheren Anteil am Gesamteinfuhrwert als Nerzfelle hatten.

Nerz- und Persianerfelle wurden in den Jahren 1966 bis 1969 in ständig steigenden Stückzahlen in die Bundesrepublik Deutschland eingeführt. Bei Nerzen stammte der größte Anteil jeweils aus den vier skandinavischen Ländern gefolgt von der Sowjetunion, den USA und Kanada und verschiedenen europäischen Ländern. Bei den Persianer-einfuhren stand Süd- und Südwestafrika jeweils mit Abstand an der Spitze vor Afghanistan und der Sowjetunion, die abwechselnd den zweiten bzw. dritten Platz einnahmen.

Nicht nur wertmäßig war in den Jahren 1966 bis 1969 eine Steigerung der Einfuhren von Nerz- und Persianerfellen zu verzeichnen, es erhöhten sich auch von Jahr zu Jahr die Einfuhrmengen.

Einfuhr von Nerz- und Persianerfellen in die Bundes-
republik Deutschland in den Jahren 1966 bis 1969 (in Stück)

<u>Jahr</u>	<u>Nerzfelle</u>	<u>Persianerfelle</u>
1966	2.895.911	3.885.806
1967	3.997.475	4.351.837
1968	4.101.235	4.762.984
1969	4.241.474	5.477.093

Die anderen Edellammfellarten, wie z. B. sogenannte Halbpersianer und Lammfelle aus Indien und Pakistan (Indische Lammfelle), wurden unter den Stückzahlen nicht berücksichtigt, wenngleich diese Fellarten für den deutschen Rauchwarenmarkt auch eine große Rolle spielen.

Während man aus der Gegenüberstellung der Importwerte von Nerz- und Persianerfellen darauf schließen könnte, daß Nerz für den Rauchwarenmarkt und den Pelzkonsum der Bundesrepublik Deutschland von größerer Bedeutung sei als Persianer, gewinnen wir aus dem Vergleich der Einfuhrmengen einen umgekehrten Eindruck. Dies beruht darauf, daß der Durchschnittspreis von Nerzfellen höher liegt als der von Persianerfellen. Wenn wir berücksichtigen, daß ein beacht-

licher Prozentsatz der Nerzfelle zu Pelzbesätzen, Pelzhüten und anderen Kleinpelzstücken verarbeitet wird, während der größte Teil der Persianerfelle zur Herstellung von Pelzmänteln Verwendung findet, tritt die Vorrangstellung des Persianerfells noch stärker in Erscheinung.

Nach einer Schätzung aus dem Jahre 1955 ¹⁾ nahm die Bundesrepublik Deutschland mit 2 Millionen Persianerfellen etwa 30 % der auf den Weltmarkt kommenden Persianerfellen auf. Auch aus anderen Veröffentlichungen geht hervor, daß die Bundesrepublik Deutschland unter den europäischen Abnehmern um 1954/55 mit Abstand der größte war. ²⁾

An zweiter Stelle stand damals Frankreich. ³⁾ Es ist nicht möglich, genau zu ermitteln, welche Stückzahlen einzelner Fellarten von bestimmten Käuferländern übernommen werden. Die statistischen Unterlagen sind in den einzelnen Ländern in sehr stark voneinander abweichender Weise aufgegliedert, wodurch ein Vergleich erschwert wird. Auch dem Karakul Board, Windhoek, war es nicht möglich, Zahlenangaben über die Persianerkäufe durch einzelne Länder zu machen. Wie es in einem Brief des Geschäftsführers dieser Institution heißt, ⁴⁾ wird allgemein angenommen, daß Deutschland 60 % des Gesamtangebots an SWAKARA kauft, während Italien 20 %, das übrige Europa 10 % und die USA und Kanada zusammen höchstens 10 % abnehmen. Wir können diese Schätzung, soweit sie die Bundesrepublik Deutschland betrifft, durch Vergleich der Zahlen der deutschen Einfuhrstatistik mit den Produktionsziffern Süd- und Südwestafrika, die fast voll-

1) Ohne Verfasser: Das Welthandels-Volumen an Persianerfellen. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig Nr. 5/1955, Seite 172 f.

2) Nauen, Otto: Die Karakul-Schafzucht in Südwest-Afrika. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig Nr. 4/1955, Seite 116

3) Derselbe: a.a.O.

4) Wijk, G. C. van: in einem Brief des Karakul Board, Windhoek vom 2.12.1970

kommen mit den Exportziffern übereinstimmen,¹⁾ überprüfen:

Gegenüberstellung der in Süd- und Südwestafrika erzeugten und der von der Bundesrepublik Deutschland importierten Persianerfelle süd- und südwestafrikanischer Provenienz (in Stück)

Jahr	produzierte Felle ²⁾	in die BRD importierte Felle ³⁾	prozentualer Anteil
1966	4.330.066	1.795.878	ca. 41 %
1967	3.949.425	2.040.859	ca. 52 %
1968	4.870.248	2.493.199	ca. 51 %
1969	5.323.774	3.105.544	ca. 58 %

Die vorstehend angeführte Schätzung wird auch durch Marktberichte aus dem Jahr 1970, in dem die deutsche Vorrangstellung als Hauptkäuferland für süd- und südwestafrikanische Persianerfelle erhalten blieb, bestätigt. "Die Bundesrepublik trat auf der Londoner Persianer-Auktion vom 7. - 11. September 1970 mit über 50 % als der weitaus größte Käufer auf, gefolgt von Italien mit etwa 20 %." ⁴⁾

Seit Anfang der sechziger Jahre wird die Bundesrepublik Deutschland auch für Nerz als eines der Hauptkäuferländer genannt. Die Bundesrepublik nimmt seit Dezember 1968 auf den internationalen Rohfellmärkten auch bei Nerz den ersten Platz ein. ⁵⁾

-
- 1) Wijk, G. C. van: a.a.O., "Exports represent more than 99,5 % of production with not more than 20.000 skins being consumed annually in South West Africa and South Africa."
 - 2) nach Verkaufsstatistiken der drei Londoner Rauchwarenauktionsfirmen veröffentlicht in Fur Review, London.
 - 3) Quelle: Der Außenhandel, Teil 2, waren nach Herstellungsländern und Verbrauchsländern. Spezialhandel nach Waren. 1966-1969. Herausgegeben vom Statistischen Bundesamt, Wiesbaden.
 - 4) Ohne Verfasser: Über 2 Mio Persianer suchten und fanden ihre Käufer. In: Pelz-Zentrum Frankfurt. Frankfurt. Nr. 6/1970, Seite 3
 - 5) Ohne Verfasser: Marktbericht aus Frankfurt (Stand vom 17.12.1968) In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Dezember 1968, Seite 82 "Deutschland war Hauptkäufer. Dann folgten in der Reihenfolge der Abnahmemengen USA, Italien und Frankreich."

Im Jahre 1969 nahm die Bundesrepublik Deutschland etwa 40 % der dänischen Nerzfellernte ¹⁾ und etwa 20 % der Weiternte an Nerzfellen ²⁾ auf. Auch im Jahre 1970 hielt die mengenmäßige Steigerung der Nerzfelleinfuhren in die Bundesrepublik Deutschland an. Im 1. Halbjahr 1970 wurden 3,7 Millionen Nerzfelle gegenüber 3,1 Millionen Felle im gleichen Zeitraum des Jahres 1969 importiert. ³⁾

Die Bundesrepublik Deutschland wird in Marktberichten aller Rauchwarenhandelsplätze entweder als bedeutendstes Käuferland oder zumindest als eines der bedeutendsten Käuferländer für Rohfelle aller Arten genannt. Aus der Ausfuhrstatistik der USA ⁴⁾ für das Jahr 1965 geht beispielsweise hervor, daß die Bundesrepublik Deutschland in den USA 1.878.265 rohe Bisamfelle im Gesamtwert von \$ 2.338.945 kaufte und mit geringem Abstand hinter dem traditionellen Verwendungsland für Bisamfelle, Großbritannien, ⁵⁾ an zweiter Stelle lag.

In der nachstehenden Aufstellung aufgrund der deutschen Rauchwaren-Einfuhrwerte der zehn Jahre 1960 bis 1969 werden die Durchschnittswerte dieser zehn Jahre mit den Einfuhrwerten des Jahres 1969 nach Rauchwaren-Ursprungsländern bzw. -Ländergruppen verglichen.

-
- 1) Parker, Sandy: Sees Danes and Finns Boosting Mink Crop. In: Women's Wear Daily, New York. 7.10.1970, Seite 38
 - 2) Würker, Walter: 25 Millionen Felle im Jahr. In: Pelz-Zentrum Frankfurt, Frankfurt. Nr. 3/1969, Seite 2
 - 3) Arbeitsgemeinschaft der Pelzwirtschaft: Pelzwirtschaft setzt gesunden Aufstieg fort. Pressenotiz September 1970.
 - 4) Quelle: U. S. Exports of Domestic Merchandise. Table 2. - Commodity by Country.
 - 5) in Großbritannien besteht eine bedeutende Industrie zur Herstellung von Halbfertigfabrikaten - vor allem aus Bisam- und Murmelfellen. Diese sogenannten "Bodies" werden dann exportiert oder im Inland weiterverarbeitet.

Die 8 wichtigsten Rauchwaren-Ursprungsländer (bzw. -Ursprungsländergruppen) für in die Bundesrepublik Deutschland importierte Rauchwaren

(Nummern des stat. Warenverzeichnisses

4301 10, 20, 30, 40, 50, 60, 70)

Durchschnittliche Einfuhrwerte ¹⁾ Einfuhrwerte 1969 ²⁾
1960 - 1969

<u>Land bzw. Ländergruppe</u>	<u>Einfuhrwerte in 1000 DM</u>	<u>Land bzw. Ländergruppe</u>	<u>Einfuhrwerte in 1000 DM</u>
1) Skandinavien	83.486	1) Skandinavien	158.897
2) Südafrika	62.682	2) Südafrika	106.561
3) Sowjetunion	59.918	3) USA/Kanada	83.025
4) USA/Kanada	55.172	4) Sowjetunion	78.661
5) Afghanistan	33.389	5) Afghanistan	35.973
6) Brasilien/ Mexiko/ Argentinien	16.493	6) Brasilien/ Mexiko/ Argentinien	29.295
7) Indien/ Pakistan	14.381	7) Indien/ Pakistan	25.162
8) Volksrepublik China	9.142	8) Volksrepublik China	6.616
insgesamt	334.663	insgesamt	524.190
	=====		=====

Aus dieser Gegenüberstellung geht hervor, daß, abgesehen von der Verschiebung in der Reihenfolge USA/Kanada und Sowjetunion im Jahre 1969, die Reihenfolge der acht wichtigsten Rauchwaren-Ursprungsländer bzw. -Ursprungsländergruppen für die Einfuhren in die Bundesrepublik Deutschland im Durchschnitt von zehn Jahren mit der des Jahres 1969 übereinstimmt. Der Einfuhrwert aus diesen acht Ländern bzw. Ländergruppen lag 1969 mit DM 524.190.000,-- um 56,6 % über dem Zehnjahresdurchschnittswert. Die überragende Bedeutung dieser acht wichtigsten Ursprungsländer bzw. Ursprungsländergruppen wird besonders deutlich, wenn wir den Einfuhrwert

1) Quelle: Der Außenhandel, Teil 2, Waren nach Herstellungsländern und Verbrauchsländern. Spezialhandel nach Waren. 1960-1969. Herausgegeben vom Statistischen Bundesamt, Wiesbaden.

2) Quelle: Der Außenhandel, Teil 2, a.a.O., 1969

1969 aus diesen acht Ursprungsländer in Höhe von DM 524.190.000,-- mit dem gesamten Einfuhrwert 1969 in Höhe von DM 565.180.000,-- ¹⁾ vergleichend feststellen, daß 92,8 % der gesamten Rauchwareneinfuhren der Bundesrepublik Deutschland des Jahres 1969 aus diesen acht Ursprungsländern stammten.

Die Rauchwareneinfuhren in die Bundesrepublik Deutschland werden aufgrund des Bestehens einer leistungsfähigen Veredlungsindustrie überwiegend im eigenen Lande der produktiven Verwendung zugeführt. Die im Vergleich mit anderen Ländern hohen Pro-Kopf-Ausgaben für Pelze, auf die wir bereits bei der Darstellung der Bedarfsfaktoren hingewiesen haben, ²⁾ sind die Erklärung dafür, daß der weitaus größte Teil der Rauchwareneinfuhren der Bundesrepublik Deutschland nach der Veredlung und der Verarbeitung durch die Pelzbekleidungsindustrie bzw. das Kürschnerhandwerk im Inland verbraucht wird. So wurden z. B. im Jahre 1969 rohe Nerzfelle im Wert von DM 226.445.000,-- in die Bundesrepublik Deutschland eingeführt. Dagegen steht eine Nerzfellausfuhr im Werte von DM 33.501.000,-- als Rohfelle bzw. im Werte von DM 28.184.000,-- als zugerichtete Felle. Dabei ist zu berücksichtigen, daß auch in der Bundesrepublik Deutschland Nerzfelle erzeugt werden, die zu einem gewissen Teil exportiert werden. Außerdem sind in den Ausfuhrwerten Preisdifferenzen enthalten, die aus Gewinnaufschlägen und bei zugerichteten Nerzfellen zusätzlich noch aus den Veredlungskosten herrühren. Im Jahre 1969 wurden für DM 203.818.000,-- Persianerfelle und andere Edellammfelle eingeführt. Rohfelle dieser Fellarten wurden im gleichen Zeitraum im Werte von DM 2.319.000,-- exportiert, während zugerichtete bzw. zugerichtete und gefärbte Felle im Werte von DM 58.781.000,-- aus der Bundesrepublik Deutschland exportiert wurden.

-
- 1) Quelle: Der Außenhandel, Teil 2, a.a.O., 1969.
 - 2) Ohne Verfasser: Mitgliederversammlung 1970 des Verbandes der deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft (Offizieller Bericht). In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Frankfurt. Nr. 6/1970, Seite 6

In Berichten von den Handelsplätzen für Rauchwaren, insbesondere in Nerz- und Persianer-Auktionsberichten, wird häufig Italien zusammen mit den USA und der Bundesrepublik Deutschland als eines der Hauptkäuferländer genannt. Die Ausfuhrstatistiken der USA und Kanadas zeigen ebenso wie die der skandinavischen Länder Italien bei fast allen Rauchwarenarten unter den ersten fünf Käuferländern. Dabei wird oft darauf hingewiesen, daß die Nachfrage Italiens auf die besten Sorten der einzelnen Fellarten gerichtet ist. So gingen z. B. im Jahre 1966 688.459 rohe Nerzfelle - das waren 9,2 % - des skandinavischen Nerzfellexports nach Italien. Wertmäßig machte der Nerzfellimport Italiens aber 13 % des gesamten skandinavischen Nerzfellexportwerts des Jahres 1966 aus. Mit einem durchschnittlichen Einkaufspreis je Fell von \$ 20,81 lag damit Italien weit an der Spitze. Es folgten die Schweiz mit \$ 19,24 und die Beneluxländer mit \$ 18,53. Der durchschnittliche Einkaufspreis der Bundesrepublik Deutschland betrug \$ 16,14, während - wie bereits dargestellt - die USA den niedrigsten Durchschnittspreis von \$ 12,83 aufzuweisen hatten. ¹⁾ Statistische Unterlagen über die Rauchwareneinfuhr nach Italien haben offensichtlich geringeren Aussagewert als die Zahlen der Außenhandelsstatistiken z. B. der USA, Kanada, Großbritanniens, Skandinaviens und der Bundesrepublik Deutschland. Als Beispiel hierfür kann eine Statistik der Rohfelleinfuhrzahlen Italiens für die Jahre 1965 bis 1968 dienen. ²⁾ In dieser Statistik werden folgende Importwerte genannt:

Italienische Rauchwareneinfuhr in den Jahren
1965 - 1968

<u>Jahr</u>	<u>Wert in Millionen Lire</u>
1965	8.308
1966	10.207
1967	8.777
1968	8.277

1) Sharp, James R. und Blake, Thomas D.: a.a.O., S. 20 (Tabelle 3)

2) Verband der italienischen Pelzindustrie: Bilanz der italienischen Pelzindustrie. In: Rund um den Pelz, Frankfurt, Nr. 7/1970, Seite 45

Nimmt man als Kurs Lire 1000/DM 6,-- an, so entspricht der Einfuhrwert des Jahres 1966 in Höhe von Lire 10.207.000.000,-- einem Betrag von DM 61.242.000,--. Dagegen machten allein die Rauchwarenausfuhren einiger ausgewählter Rauchwarenexportländer nach Italien im Jahre 1966 schon einen wesentlich höheren Wert aus.

Wert der Rauchwarenexporte nach Italien im Jahre 1966

<u>Ursprungsland</u>	<u>Betrag in DM</u>
1) Großbritannien	76.660.000,-- ¹⁾
2) USA	25.372.600,-- ²⁾
	102.032.600,--
	=====

Nicht berücksichtigt sind dabei die Einfuhren aus den bedeutenden Rauchwarenexportländern Kanada, UdSSR und Skandinavien. Die tatsächlichen Rauchwareneinfuhren Italiens liegen auf jeden Fall weit über den vorstehend genannten Zahlen der italienischen Außenhandelsstatistik, die offensichtlich nur die offiziell durchgeführten Rauchwarenimporte enthält.

In der Reihenfolge der Bedeutung als Rauchwarenverwendungs- und Pelzverbrauchsland folgt Kanada. Ein bedeutender Anteil der kanadischen Rauchwarenerzeugung wird im Lande selbst veredelt und zu Pelzbekleidungsstücken verarbeitet.³⁾ Auch auf den internationalen Rauchwarenmärkten treten kanadische Firmen als bedeutende Käufer auf. Rauchwarenerzeugung und Rauchwarenimport Kanadas dienen aber neben der Versorgung der eigenen Bevölkerung mit Pelzbekleidung in wesentlichem Umfang auch der Herstellung von Pelzkonfektion - vor allem aus Nerz- und Biberfellen - für den Export. So führte allein die Schweiz im Jahre 1967 für sfrs. 12.214.000,-- und im Jahre 1968 für sfrs. 19.382.000,-- Pelzbekleidungsstücke aus Kanada ein.⁴⁾ Die deutsche Einfuhr an kanadischen Pelz-

1) Quelle: Annual Statement of the Trade of the United Kingdom, Volume II, Table 2 (Exports of imported merchandise) Fur skins undressed (ohne Kaninfelle), 1966.

2) Quelle: United States Exports of Domestic Merchandise, Table 2. Commodity by Country. Muskrat, Nutria, Mink, Fur Skins undressed, NEC., 1966

3) Consiglio, Michael: The Auction Market of Montreal. In: Fur Review, London. Mai 1965, Seite 78

4) Jahresstatistik des Außenhandels der Schweiz. Erster Band, Bern 1967 und 1968.

bekleidungsstücken des Jahres 1968 betrug DM 2.554.000,-- stieg aber 1969 erheblich an.¹⁾ Unter den europäischen Ländern sind - allerdings mit weitem Abstand zur Bundesrepublik Deutschland und zu Italien - als weitere bedeutende Rauchwarenkäuferländer Frankreich und die Schweiz zu nennen. Wie wir aus der Statistik der von Großbritannien reexportierten Rauchwaren in den Jahren 1951 bis 1968 entnehmen,²⁾ war Frankreich im Jahre 1951 das bedeutendste Abnehmerland. Die Bedeutung Frankreichs als Käuferland für Rauchwaren nahm dann in den folgenden Jahren im Vergleich mit anderen Ländern ab - in den Jahren 1963 bis 1968 belegte Frankreich immer den vierten Platz der Rauchwarenxporte Großbritanniens. Für Frankreich gilt ebenso wie für Kanada, daß nur ein Teil der Rauchwarenimporte dem Inlandskonsum dient, während ein beachtlicher Teil in Form von Pelzkonfektion exportiert wird. Die Bundesrepublik Deutschland bezog im Jahre 1968 für DM 7.352.000,-- Pelzbekleidungsstücke aus Frankreich,³⁾ die Schweiz für sfrs. 3.168.000,--⁴⁾ Die Rohfelleinfuhren der Schweiz haben sich in den Jahren 1963 bis 1967 zwar wertmäßig von sfrs. 1.772.000,-- auf sfrs. 16.615.000,-- erhöht, im Jahre 1968 sanken sie wieder auf sfrs. 12.545.000,-- ab. Da die Schweiz keine Rauchwarenveredlungsindustrie hat, machen die Rohfelleinfuhren nur einen kleinen Bruchteil des Pelzkonsums der Schweiz aus. Eine Gegenüberstellung der Einfuhrwerte der Schweiz für Rohfelle, veredelte Felle und Pelzkonfektion macht dies besonders deutlich.

-
- 1) Vergl. Ruppe, Elisabeth: Germany's Import of Canadian Furs. In: Fur Review, London. Dezember 1969, Seite 18
 - 2) Annual Statement of the Trade of the United Kingdom, Volume II, Table 2 (Exports of imported merchandise), Fur skins undressed (ohne Kaninfelle), 1951-1968
 - 3) Ruppe, Elisabeth: a.a.O.
 - 4) Jahresstatistik des Außenhandels der Schweiz. Erster Band. Bern 1968

Import der Schweiz von Rauchwaren, veredelten Fellen,
zusammengesetzten Fellen (Tafeln, Bodies etc.) und
Pelzbekleidungsstücken in den Jahren 1963 bis 1968 ¹⁾
(in 1000 sfrs.)

<u>Ziffern des stat.Waren- verz.</u>	<u>Artikel</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>
4301.01	rohe Pelzfelle	1772	2053	4708	8422	16615	12545
4302.10	veredelte Pelz- felle	47131	52648	47113	56404	51473	57581
4302.20	zusammenge- setzte Pelzfelle	5488	4938	5497	6280	7943	8998
4303.10	Pelzbekleidungs- stücke aus Schaf- und Ziegenfellen	2284	3896	2714	3393	5299	7174
4303.12	Pelzbekleidungs- stücke aus ande- ren Pelzfellen	19901	25570	28299	28406	35847	49763

Während die Schweiz als Verwendungsland für Rauchwaren eine wenig bedeutende, aber als Verbrauchsland für Pelz eine sehr beachtliche Rolle spielt, ist dieses Verhältnis bei Großbritannien gerade umgekehrt. Mit der Hauptstadt London als bedeutendem Rauchwaren-Zentralmarkt nimmt Großbritannien die Stellung eines führenden Rohfellimportlandes ein. Der größte Teil der Rohfellimporte wird jedoch wieder exportiert.

1) Quelle: Jahresstatistik des Außenhandels der Schweiz.
Erster Band, Bern 1963-1968

Gegenüberstellung des britischen Imports und Reexports
von Rauchwaren (ohne Kaninfelle) in den Jahren 1951
bis 1968 ¹⁾

<u>Jahr</u>	<u>Import (in 1000 £)</u>	<u>Export (in 1000 £)</u>	<u>Differenz (in 1000 £)</u>
1951	23.298	15.589	7.709
1952	19.578	17.718	1.860
1953	19.889	14.252	5.637
1954	16.649	13.502	3.147
1955	21.722	18.176	3.546
1956	21.877	18.923	2.954
1957	24.479	17.933	6.546
1958	21.911	17.977	3.934
1959	25.215	20.656	4.559
1960	29.531	21.986	7.545
1961	27.455	21.514	5.941
1962	29.677	27.122	2.555
1963	41.109	31.105	10.004
1964	35.065	25.741	9.324
1965	35.505	29.309	6.196
1966	44.293	33.078	11.215
1967	35.312	24.994	10.318
1968	42.201	36.317	5.884

Die großen Schwankungen in den Differenzwerten zwischen Import und Export ergeben sich deshalb, weil es sich bei den Exporten eines bestimmten Zeitraums nicht ausschließlich um Importe des gleichen Zeitraums handelt. Bedingt durch die britische Zollpolitik, die auch Rohfelle mit Zoll belegt, werden Rauchwaren bis zum Reexport bzw. bis zur endgültigen Einfuhr ins Inland im Zollfreilager gehalten. Die Differenzwerte, die in der vorstehenden Tabelle ermittelt wurden, stellen somit die Summe aus dem Wert der Rauchwaren im Zollfreilager und der Rauchwaren, die von der britischen Rauchwarenindustrie verarbeitet wurden, dar.

1) Quelle: Annual Statement of the Trade of the United Kingdom, Volume II, Table 1 (Imports of merchandise), Table 2 (Exports of imported merchandise). Fur skins undressed (ohne Kaninfelle) 1951-1968.

Die in Großbritannien verbleibenden importierten Rauchwaren werden der produktiven Verwendung durch die bedeutende britische Rauchwarenveredlungs- und Pelzkonfektionsindustrie zugeführt. Als Pelzverbrauchsland spielt Großbritannien - wie wiederholt erwähnt - keine große Rolle. Der größte Teile der in Großbritannien veredelten, zu Halbfabrikaten oder zu Pelzbekleidungsstücken verarbeiteten Rauchwaren wird exportiert. Während es sich hierbei um einen freiwilligen Reexport handelt, müssen wir auch noch den Reexport von Rauchwaren und den Export von Pelzwaren in unsere Betrachtung einbeziehen, der in Ländern mit Devisenbewirtschaftung und vor allem in den Staatshandelsländern des sogenannten Ostblocks aufgrund gesetzlicher Bestimmungen erfolgt. Wir können hier z. B. eine Parallele ziehen zwischen der Zeit der Devisenbewirtschaftung in Deutschland seit 1934 bis zum 2. Weltkrieg und den gegenwärtigen Verhältnissen in der DDR. Deutschland der damaligen Zeit war mit der bedeutenden Rauchwaren-Veredlungsindustrie und Pelzkonfektionsindustrie ein wichtiges Rauchwaren-Verwendungsland. Als Pelzverbrauchsland spielte es aber ebensowenig eine Rolle wie heute die DDR, da importierte Rauchwaren in erster Linie exportiert werden mußten bzw. müssen.¹⁾ Man kann von solchen Ländern als Bezieherländer von Rauchwaren zur Wiederausfuhr sprechen.

Die anderen europäischen Länder haben als Rauchwarenverwendungs- und Pelzverbrauchsländer eine vergleichsweise geringe Bedeutung. Zu erwähnen sind als Pelzverbrauchsländer aber noch Schweden, Dänemark, Belgien und Österreich. Als Käuferland für Rauchwaren trat in den letzten Jahren auch Japan in Erscheinung. War es bis 1964 nicht

1) Schöps, Paul und Kroll, Johanna: The Development of Prices for Furs. In: Hermelin, Leipzig. Nr. 5/1969
Schöps, Paul: in einem Brief vom 10.3.1970

unter den zehn bedeutendsten Käuferländern von nach Großbritannien importierten Rauchwaren zu finden, so nahm es von 1965 bis 1968 in der Reihenfolge der nach dem Einkaufswert geordneten Käuferländer Plätze zwischen dem 6. und 9. Rang ein. Aus der detaillierten Statistik des Jahres 1968 können wir entnehmen, daß Japan das einzige Land unter den zehn bedeutendsten Käuferländern in Großbritannien war, das weder Nerz-, noch Persianerfelle kaufte. Das Interesse der japanischen Rauchwarenkäufer gilt den langhaarigen Fellarten - insbesondere den Fuchsfellen. Die japanische Nachfrage nach Fuchsfellen beeinflußt in starkem Maße den mengenmäßigen Absatz und die Preisentwicklung von Fuchsfellen an allen Rauchwarenhandelsplätzen. Als Hauptkäufer für Blaufuchsfelle auf der 50. Rauchwarenauktion in Leningrad im Oktober 1968 wird Japan genannt. ¹⁾ Unter den Hauptkäuferländern für Blaufuchsfelle wird Japan in Marktberichten von den Auktionen im Dezember 1968 in Oslo ²⁾ und London ³⁾ sowie von der Auktion in Leipzig im April 1970 ⁴⁾ genannt. Auf der Leningrader Rauchwarenauktion im Juli 1970 fielen dagegen die Japaner als Käufer von Fuchsfellen fast völlig aus. Deshalb waren vor allem Silberfuchsfelle sehr viel billiger als in den vorangegangenen Auktionen. ⁵⁾ Für die Zukunft ist mit einer weiteren Zunahme der Pelzfreudigkeit in Japan und damit mit einer Steigerung der japanischen Rauchwarenkäufe zu rechnen. ⁶⁾

1) Ohne Verfasser: 50th Leningrad Fur Auction. In: Fur Review, London. Dezember 1968, Seite 18

2) Ohne Verfasser: Oslo Fur Auction Results, December, 1968, In: Fur Review, London. Januar 1969, Seite 67

3) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London. Januar 1969, Seite 19

4) Interpelz, Leipzig: Telex-Zwischenbericht. In: Winckelmann Pelzmarkt, Frankfurt 10.4.1970, Seite 3

5) Interner Marktbericht für die Absatzorganisation der Firma Fränkische Pelzindustrie Märkle & Co., Fürth/Bay., vom 28.7.1970

6) Vergl. Ivanov, Victor: Mr. Ivanov is optimistic. (Interview mit Fur Review, London) In: Fur Review, London, Oktober 1970, Seite 37

Aus den vorstehenden Ausführungen über die geographische Gliederung des Bedarfs an Rauchwaren kommen wir zu folgendem Ergebnis: Abgesehen von der Sowjetunion, die als Käuferland auf den internationalen Rauchwarenmärkten nicht in Erscheinung tritt, sind die wichtigsten Verwendungsländer für Rauchwaren und zugleich Verbrauchsländer für Pelz die USA und die Bundesrepublik Deutschland. Von gewisser Bedeutung sind dann noch Italien, Kanada und Frankreich sowie die anderen europäischen Länder, die nicht dem sogenannten Ostblock angehören, und Japan. Entscheidenden Einfluß auf den mengenmäßigen Absatz und die Preisentwicklung - vor allem für die beiden wichtigsten Rauchwarenarten Nerz und Persianer - üben aber nur die USA, die Bundesrepublik Deutschland und Italien aus.

IV) Der Marktausgleich

Nach der Klärung der Struktur von Rauchwarenproduktion und Rauchwarenbedarf kann jetzt durch Kombination der wichtigsten Merkmale der beiden Marktseiten die Marktstruktur für Rauchwaren dargestellt werden. Die Struktur des Marktausgleichs, bzw. die Preisbildung, ¹⁾ bei Rauchwaren ist nicht nur von den Faktoren Produktions- und Bedarfsverhältnisse abhängig, sondern in starkem Maße auch von der Marktorganisation dieses Rohstoffs. Im zweiten Hauptteil dieser Arbeit wird die Marktorganisation für Rauchwaren ausführlich dargestellt werden, so daß wir uns in diesem Kapitel darauf beschränken können, die Frage des Marktausgleichs im Rauchwarenmarkt allgemein zu untersuchen, ohne auf die spezielle Beeinflussung durch die Marktorganisation einzugehen.

Wie viele andere Rohstoffmärkte ist auch der Rauchwarenmarkt durch ein hohes Maß an Instabilität gekennzeichnet. ²⁾ Überaus auffällige Schwankungen von Preisen, Produktion und Absatz können als für die Rauchwarenwirtschaft charakteristisch gelten. ³⁾ "Haussen und Baissen verzeichnet der Rauchwarenmarkt jedes Jahr", stellt Nestler bereits im Jahre 1929 fest. ⁴⁾ Zu den großen Preisschwankungen bei Rauchwaren trägt auch der Mangel an Informationen, d. h. das Fehlen zuverlässiger Preis- und Mengen-Statistiken über die Weltproduktion an Rauchwaren und über die Rohfellbestände, bei. ⁵⁾ Mit zunehmender Markttransparenz im Rauchwaren-

1) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. Essen 1955, Seite 44

2) Vergl. Schöllhorn, Johann: Internationale Rohstoffregulierungen. In: Schriftenreihe des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung. Nr. 26. Berlin-München 1955, Seite 9
Vergl. auch Mussler, Dieter: Betriebswirtschaftliche Markttypologie als Ansatzpunkt zu realitätsnäheren Aussagen über das Absatzverhalten der Unternehmer. Diss. Freiburg 1968, Seite 126

3) Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 7

4) Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel. Leipzig 1929, Seite 33

5) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 17
Vergl. auch Liefmann-Keil: Organisierte Konkurrenz-Preisbildung - Großhandelsversteigerung und Warenbörse. Leipzig 1936, Seite 60

markt lassen sich heute die Anpassungs-Notwendigkeiten und -Möglichkeiten sehr viel schneller erkennen als dies früher möglich war. ¹⁾ Somit sind die Möglichkeiten und die Wahrscheinlichkeit eines Ausgleichs innerhalb des Rauchwarenmarkts zwar gewachsen, aber die strukturellen Gegebenheiten von Produktion und Bedarf erschweren den Marktausgleich nach wie vor erheblich. Die Hemmungen des Reaktionsvermögens ²⁾ im Rauchwarenmarkt beruhen auf außergewöhnlich großen Spannungen quantitativer, qualitativer, räumlicher und zeitlicher Art zwischen Produktion und Bedarf. ³⁾ Als wichtigste strukturelle Faktoren, die den Marktausgleich beeinflussen, sind zu nennen: die Anpassungsfähigkeit von Produktion (Angebot) und Bedarf (Nachfrage), die geographische Verteilung von Produktion und Verbrauch, die betriebliche Konzentration von Produktion und Nachfrage und die Verbundenheit von Produktion und Bedarf. ⁴⁾ Für den Rauchwarenmarkt als Ganzes haben wir bei der Untersuchung der Produktionsverhältnisse für Rauchwaren erkannt, daß die Angebotselastizität bei Rauchwaren wegen der vorherrschenden Produktionsart Zucht, die, bei noch steigender Tendenz, mindestens 90 % der gesamten Rauchwarenerzeugung ausmacht, sehr gering ist. Der Hauptteil des Rauchwarenangebots ist somit starrer Natur. Auf der Nachfrageseite treffen wir bei Rauchwaren auf eine eindeutige, ja ausschließliche Ausrichtung auf den Bekleidungsbedarf. Dies bedeutet die vollständige Abhängigkeit der Nachfrage nach

1) Vergl. Riebel, Paul: Leistungswirtschaftliche Elastizität. Diss. Nürnberg 1951, Seite 181

2) Vergl. Liefmann-Keil: a.a.O., Seite 60

3) Vergl. Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. 2. Auflage. Köln und Opladen 1950, Seite 38 ff.

4) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 44 ff.

Vergl. auch Schiecke, Knut: Die wichtigsten Strukturmerkmale ausgewählter Rohstoffmärkte und ihre Bedeutung für den Marktausgleich. In: Erich Schäfer zum 65. Geburtstag. Nürnberg 1965, Seite 113

Rauchwaren von den Faktoren, die den Bekleidungsbedarf bestimmen, insbesondere von der Mode. ¹⁾ Hieraus resultieren die Schwierigkeiten des Marktausgleichs, die zu starken Preisschwankungen führen. Aussagen über Preisschwankungen in einem Markt sind nur dann sinnvoll und beweiskräftig, wenn im Zeitablauf Veränderungen von Preisen bei Gütern gleicher Art und unveränderter Beschaffenheit (homogene Güter) dargestellt werden. Für den Rauchwarenmarkt in seiner Gesamtheit hat ein Schwankungsgrad der Preise keinen Aussagewert. Auch der Ermittlung des Schwankungsgrads der Preise einer bestimmten Rauchwarenart - z. B. Nerz- oder Persianerfelle - kann kaum praktische Bedeutung beigemessen werden. Wie wir bei den Ausführungen über die Produktion von Rauchwaren ausgeführt haben, weichen Felle gleicher Art in ihrer Beschaffenheit nicht nur von Herkunftsgebiet zu Herkunftsgebiet stark voneinander ab, sondern ihre Qualität unterliegt auch von Produktionszeitraum zu Produktionszeitraum wesentlichen Veränderungen. Nicht einmal die weitere Einschränkung auf den Preisvergleich gleicher Sorten über einen längeren Zeitabschnitt führt zu wirklich brauchbaren Ergebnissen, da auch die einzelnen Sorten Qualitätsschwankungen aufweisen bzw. eine bestimmte Sortenbezeichnung einer bestimmten Fellart nach mehreren Jahren nicht unbedingt der damit ursprünglich gekennzeichneten Qualität entsprechen muß. Als Beispiel dafür können verschiedene Sorten südwestafrikanischer Persianer gelten, die früher eine bestimmte Lockenstruktur aufwiesen, während heute unter den gleichen Sortenbezeichnungen flachgemusterte Persianerfelle angeboten werden. Ein in Zahlen ausgedrückter Preis-Schwankungsgrad für Rauchwaren, Rauchwarenarten oder einzelne Sorten bestimmter Rauchwarenarten muß daher immer unter den dargelegten Vorbehalten

1) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 17 f.

beurteilt werden.

Für den Vergleich der geographischen Angebots- und Nachfrageverteilung von Rauchwaren empfiehlt es sich, die wichtigsten Rauchwarenarten gesondert zu betrachten. Dabei muß im Einzelfall geprüft werden, ob Felle der gleichen Rauchwarenart bei verschiedener Provenienz vielleicht als verschiedene Rauchwarenarten bezeichnet werden müssen.

Bei Gegenüberstellung von geographischer Herkunft und geographischer Verteilung der Zuchtnerzfelle erkennen wir räumliche Produktionsschwerpunkte ebenso wie räumliche Verwendungs- bzw. Verbrauchsschwerpunkte. Als Hauptzeugerländer für Zuchtnerzfelle haben wir die vier skandinavischen Länder, die USA und Kanada und die UdSSR kennengelernt. Aus der Untersuchung der hauptsächlichen Verwenderländer von Nerzfellen geht hervor, daß mindestens die Hälfte der sowjetischen Nerzfellproduktion und zwischen 80 und 90 % der Nerzfellernte der USA in diesen beiden Ursprungsländern selbst verbraucht werden.

Liegt hier zunächst eine grundsätzliche geographische Deckung von Produktion und Verbrauch vor, so müssen wir doch eine hohe geographische Disparität ¹⁾ zwischen Angebot- und Nachfrageverteilung feststellen, wenn wir die Verteilung der Nerzfelle aus Kanada und Skandinavien in unsere Überlegungen mit einbeziehen. So ging jahrelang der weitaus größte Teil der Nerzfellproduktion dieser beiden Erzeugungsgebiete in die USA. Skandinavien selbst spielt als Nerzverwender keine große Rolle. Neben den USA haben sich die europäischen Länder mit der Bundesrepublik Deutschland und Italien an der Spitze zu bedeutenden Nerzverbrauchsländern entwickelt. Damit wurde die ursprüngliche ausschließliche Abhängigkeit des Nerzfellmarkts von den USA abgeschwächt, wenngleich die Nachfrage der USA den

1) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 46

Nerzfellmarkt auch heute noch sehr stark beeinflußt. Eine ähnliche Entwicklung auf dem internationalen Rauchwarenmarkt vollzog sich auch nach dem 1. Weltkrieg. "So wünschenswert dem Leipziger Rauchwarenhandel die Sicherung seines Absatzes als Grundlage seiner Handelstätigkeit war und ist, so unangenehm kann ihm die einseitige Bindung an den amerikanischen Absatzmarkt und damit an den Konjunkturverlauf des amerikanischen Pelzgeschäfts werden", führte Albrecht ¹⁾ im Jahre 1931 aus. Auch für die Gegenwart gilt dies speziell für den Nerzfellmarkt und dessen Absatzschwerpunkte USA und Bundesrepublik Deutschland. Wie wir bei der Darstellung der geographischen Verteilung der Rauchwaren erläutert haben, werden in den einzelnen Ländern unterschiedliche Sorten und Qualitäten von Nerzfellen bevorzugt. Es darf dabei allerdings nicht übersehen werden, daß solche Präferenzen nicht ein für allemal feststehen, sondern im Zeitablauf veränderlich sind. Der Marktausgleich im Nerzfellmarkt macht bei konzentrierter geographischer Verteilung der Produktion und konzentrierter geographischer Verteilung des Verbrauchs bei teilweiser hoher Disparität immer wieder große Schwierigkeiten. Außerordentlich große Preisschwankungen sind die Folge hiervor. Während wir bei Nerzfellen mit nur geringen Einschränkungen vergleichbare Qualitäten aus verschiedenen Herkunftsgebieten als gleichartige Erzeugnisse bezeichnen können, müssen wir im Persianermarkt strenger zwischen den Erzeugnissen der einzelnen Produktionsländer unterscheiden. Strenggenommen gibt es keinen allgemeinen Markt für Persianerfelle, sondern Teilmärkte für Persianerfelle sowjetischer, afghanischer und süd- bzw. südwestafrikanischer Herkunft. Auch hier müssen wir noch weitere Unterscheidungen treffen, und zwar vor allem zwischen den Märkten für graue und schwarze Persianerfelle. Unab-

1) Albrecht, Gottlieb: Der Pelzmarkt Leipzig bei besonderer Berücksichtigung seines Rauchwarenhandels. Diss. Jena. Bottrop 1931, Seite 50

hängig davon, ob wir von einem fiktiven Gesamtmarkt für Persianerfelle oder von den konkreten Teilmärkten sprechen, kann eindeutig eine geographische Konzentration der Produktion von Persianerfellen festgestellt werden. Auch für den Persianerfellverbrauch ist eine starke geographische Konzentration vorhanden. Mit Ausnahme der Sowjetunion mit hohem Eigenverbrauch an Persianerfellen spielen die anderen Persianerfell-Produktionsländer als Verwendungs- bzw. Verbrauchsländer keine Rolle. Der Verbrauch von Persianerfellen ist im übrigen auf Länder ohne eigene Persianerfellproduktion konzentriert. Weit an der Spitze steht dabei die Bundesrepublik Deutschland gefolgt von Italien, während die Bedeutung der USA als wichtiges Verbrauchsland für Persianerfelle immer mehr abnimmt. Wir können in den Persianermärkten eine noch stärkere geographische Konzentration der Produktion erkennen als bei Nerzfellen. Auch hier haben wir es wiederum mit einer hohen Disparität zwischen Angebot- und Nachfrageverteilung zu tun. Wenn trotz dieser vergleichbaren Voraussetzungen in den Persianerfellmärkten die Preisschwankungen nicht so groß sind wie im Nerzfellmarkt, so ist dies darauf zurückzuführen, daß andere strukturelle Faktoren für den Marktausgleich in den Persianerfellmärkten größeres Gewicht haben als die geographische Verteilung von Produktion und Verbrauch.

Ebensowenig wie wir von einem allgemeinen Persianerfellmarkt sprechen können, ist es möglich, die Märkte anderer Fellarten zu betrachten, ohne im Hinblick auf ihre Herkunft Unterscheidungen zu treffen. Hierauf haben wir bereits bei der Darstellung der geographischen Herkunft hingewiesen und dabei deutlich gemacht, daß bei derartigen individualisierenden Teilmarktbetrachtungen für die einzelne Fellart kein zersplittertes, sondern ein geographisch konzentriertes Angebot vorliegt. Im gleichen Kapitel wurde dargelegt, daß für Rauchwaren außer Nerz und Persianer die USA und Kanada sowie die Sowjetunion Haupterzeugerländer sind. Alle drei Länder sind auch als Rauchwarenverwendungs-

bzw. Pelzverbrauchsländer von großer Bedeutung, wenn-
gleich auch hier die Sowjetunion insofern eine Sonder-
stellung einnimmt, als sie nur Rauchwaren eigener Produk-
tion verwendet. Die USA nehmen auch von den Fellarten
außer Nerz und Persianer über den Eigenverbrauch hinaus
einen großen Teil der auf den internationalen Rohfell-
märkten angebotenen Rauchwaren aus anderen Herkunftsge-
bieten auf. Die Bundesrepublik Deutschland und Italien
sind für den größten Teil dieser anderen Rauchwarenarten
Hauptkäufer. Allerdings liegt das Schwergewicht bei
manchen Fellarten nicht so ausgeprägt bei diesen beiden
Ländern wie etwa bei Nerz und Persianer. Wenn es auf den
Rohfellmärkten für Wildwaren und Zuchtfellarten außer
Nerz und Persianer dennoch zu starken Preisausschlägen
nach oben und unten kommt, rühren diese einmal mehr von
der Produktions- als von der Verbrauchsseite her und
werden zum anderen noch durch Faktoren bestimmt, die
einem aufgrund der breiteren geographischen Verbrauchs-
streuung zu erwartenden leichteren Marktausgleich ent-
gegenwirken.

Wir wollen nun den Grad der Geschlossenheit von Angebot
und Nachfrage ¹⁾ bei Rauchwaren unter dem Gesichtspunkt
der mehr oder weniger großen Konzentration der Produktion
oder der Verwendung auf einzelne Betriebe untersuchen. Bei
der Darstellung der Produktionsverhältnisse für Rauch-
waren haben wir Abstufungen des Konzentrationsgrads sowohl
innerhalb der Herstellungsart Jagd und Fang als auch inner-
halb der Pelztierzucht festgestellt. Auf der einen Seite
reicht die Skala vom Einmannbetrieb des Gelegenheits-Jägers
bzw. -Trappers bis zur kapitalintensiven, hochorganisierten
Robben- bzw. Seehundjagd - auf der anderen Seite finden wir
die Pelztierzucht als Nebengewerbe, als Hauptgewerbe und als
großbetriebliche Farmwirtschaft insbesondere bei der Karakul-
schafzucht zur Persianerfellgewinnung. Unabhängig von der
Art der Erzeugung und den einzelnen Fellarten kann mit

1) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Markt-
forschung. a.a.O., Seite 54 f.

Ausnahme von Robben- und Seehundjagd, aber einschließlich der Farmzucht von Nerz- und Persianerfellen, von einer breiten betrieblichen Streuung der Produktion von Rauchwaren gesprochen werden. Es liegt teilweise sogar eine ausgesprochene Zersplitterung der Produktion vor. Diesem Umstand kommt aber eine wesentlich geringere Bedeutung zu, weil die einzelnen kleinen Rauchwarenproduzenten als Anbieter auf dem internationalen Rauchwarenmarkt den Nachfragern nicht direkt gegenüberstehen, sondern die Angebote durch den Handel oder durch Marktverbände der Produzenten zusammengefaßt werden und konzentriert im Markt auftreten. Bei der Untersuchung der Marktorganisation im folgenden Hauptteil dieser Arbeit werden wir uns auch mit der Frage auseinanderzusetzen haben, weshalb trotz dieser Konzentration des Angebots von Marktherrschaft im Rauchwarenmarkt nicht die Rede sein kann.

Bei der Nachfrage im Rauchwarenmarkt können wir - wie bereits in den vorhergehenden Kapiteln angedeutet und wie bei den Ausführungen über die Marktorganisation eingehend darzustellen sein wird - eindeutig die Tendenz zu einer Veränderung der Konzentration feststellen. Soweit es den Rauchwarenhandel betrifft, der durch nachgelagerte Produktions- und Handelsstufen mehr und mehr ausgeschaltet wird, können wir von einer Verminderung der Konzentration der Nachfrage sprechen. Die Zersplitterung der Nachfrage - verursacht durch das Auftreten der früheren Abnehmer des Rauchwarenhandels, der Kürschner und Pelzkonfektionäre, als Käufer an den internationalen Rauchwarenmärkten - wird durch die Besonderheiten der Marktorganisation bei Rauchwaren gemildert. Hinzu kommt noch ein neuer der Zersplitterung der Nachfrage entgegenwirkender Konzentrationsprozeß, der seinen Ursprung in der immer größer werdenden Bedeutung der Großverbraucher Damenoberbekleidungsindustrie und Kauf- und Versandhäuser für den Rauchwarenmarkt hat. Wegen der Eigentümlichkeit der Absatzorganisation für Rauchwaren ist - wie wir an späterer Stelle klar erkennen werden - die Größe einzelner Nachfrager im

Rauchwarenmarkt wesentlich weniger bedeutsam, als die Anzahl der bei einer bestimmten Verkaufsveranstaltung tatsächlich als Käufer auftretenden Interessenten. Dies wird besonders deutlich bei der Darstellung der Preisbildung auf der Auktion in Kapitel C III 7).

Der Marktausgleich bei Rauchwaren wird außerdem beeinflusst durch die Verbundenheit der Produktion. Durch den zwangsläufigen Anfall verschiedener Qualitäten und Sorten bei der Rauchwarenproduktion der verschiedenen Herstellungsarten wird der Marktausgleich erschwert.

Als Beispiel sei der zwangsläufige Anfall einer etwa gleich großen Anzahl männlicher (males) und weiblicher (females) Nerzfelle angeführt. Wie bereits in Absatz B II 3 b) ausgeführt, würde man die Produktion der größeren männlichen Nerze erhöhen und die der kleineren weiblichen Nerze senken, wenn dies möglich wäre. Die Zwangsläufigkeit des Anfalls männlicher und weiblicher Nerzfelle stellt besonders dann ein ernstes Problem dar, wenn z. B. bei einem Nachlassen der Besatzmode oder, bedingt durch die Tendenz zu längeren Jacken für den weiblichen Nerz, - insbesondere für die kleinen Größen der weiblichen Nerze - die Verwendungsmöglichkeiten eingeschränkt werden oder gar nicht mehr bestehen. Eine Anpassung der Produktion weiblicher Nerzfelle an den Bedarf kann dann nur unter gleichzeitiger Verringerung der Produktion männlicher Nerzfelle erfolgen.

Bei der Bedarfsuntersuchung für Rauchwaren haben wir festgestellt, daß der Bedarf an einzelnen Fellarten und auch an Rauchwaren in ihrer Gesamtheit - abgesehen von ihrer Verwendung zu Pelzbesätzen auf Stoffmänteln - unverbunden ist, da die aus Rauchwaren oder unter Verwendung von Rauchwaren hergestellten Bekleidungsstücke unabhängig von anderen Gebrauchsgütern Verwendung finden. Allerdings haben wir in Absatz B III 1 C) bei der Darstellung der Bedarfsarten auch darauf hingewiesen, daß Pelzwaren verschiedenen Bedarfskomplexen angehören und damit doch in gewissem Sinne von anderen Marktbereichen abhängig sind. Die Schwierigkeiten

des Marktausgleichs bei Rauchwaren sind aber nicht allein in strukturellen Gegebenheiten begründet, sondern werden durch Beeinflussungen der Produktions- und vor allem der Absatzverhältnisse noch verstärkt. Während regionale, nationale oder internationale Einwirkungen auf die Rauchwarenproduktion, wie z. B. die Einführung von Schonzeiten oder Jagd- und Fangbeschränkungen den Marktausgleich nur indirekt berühren, stellen Eingriffe in die Absatzverhältnisse von Rauchwaren eine unmittelbare Beeinträchtigung dar. Durch Ausfuhr- wie durch Einfuhrbeschränkungen kommt es zu Marktverzerrungen. So befürchtete man z. B. im Jahre 1963 die Abschwächung der Preise für indische Lammfelle, weil Indien die Ausfuhr dieser Fellart in die DDR, die damals zu den Hauptkäuferländern zählte, verbot und indische Lammfelle im Handelsvertrag zwischen Indien und der DDR nicht mehr aufgeführt waren. ¹⁾

1) Ohne Verfasser: New Trade Agreement under Discussion.
In: Fur Review, London. Juni 1963, Seite 23

C) MARKTORGANISATION

I) Handels- und Marktorganisation

Unter Handels- und Marktorganisation des Rauchwarenmarkts wollen wir die Gesamtheit der auf dem Wege vom Rohfellerzeuger bis zum produktiven Rauchwaren-Verwender bzw. -Verarbeiter im Markt tätigen Personen und Institutionen verstehen.

Die besonderen Organe, die für die Durchführung der Umgruppierungen der Warenwelt notwendig sind, vergleicht Schäfer ¹⁾ bildhaft mit "Verschiebebahnhöfen im Eisenbahnverkehr". Man gliedert den zwischen Produktion und Verarbeitung eingeschalteten Handel ²⁾ in kollektierenden, distribuierenden Handel und Zwischenhandel. ³⁾ Wir können von diesen Handelsstufen auch als Aufkauf-, Verteilungs- oder Absatzhandel und Produktionsverbindungs-handel sprechen. ⁴⁾

Den Weg, den eine Ware nach Abschluß des Produktionsprozesses beim Hersteller ohne weitere stoffliche Umwandlung bis zum nächsten Verwender durchläuft, bezeich-

-
- 1) Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. 2. Auflage. Köln und Opladen 1950, Seite 25
Vergl. auch Schäfer, Erich: Die Unternehmung. 6. Auflage. Köln und Opladen 1966, Seite 11
 - 2) Vergl. Liefmann-Keil, Elisabeth: Organisierte Konkurrenzpreisbildung - Großhandelsversteigerung und Warenbörse. Leipzig 1936, Seite 54
Vergl. auch Prion, Willi: Die Lehre vom Wirtschaftsbetrieb. 1. Buch, Berlin 1935, Seite 62
 - 3) Vergl. Schär, Johann Friedrich: Allgemeine Handelsbetriebslehre. 5. Auflage. Leipzig 1923, Seite 83 f.
Vergl. auch Hellauer Josef: Welthandelslehre. Wiesbaden 1950, Seite 79 f.
 - 4) Vergl. Hirsch, Julius: Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik. 2. Auflage. Tübingen 1925, Seite 47 ff.
Vergl. auch Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft a.a.O., Seite 35

net Schäfer ¹⁾ als "Absatzweg". Im gleichen Sinne spricht Seyffert ²⁾ von der "Handelskette". Da wir es bei Rauchwaren mit Rohstoffen zu tun haben, können wir uns darauf beschränken, die Absatzwege für Rauchwaren bis zum Rauchwaren-Verarbeiter zu verfolgen. Auf die Darstellung des Warenwegs vom Urproduzenten bis zum letzten Verbraucher können wir verzichten.

Die Träger der Absatzwirtschaft teilt Schäfer ³⁾ in drei Gruppen ein:

- I) Verkaufsorgane der Produktionsbetriebe
- II) reine oder selbständige absatzwirtschaftliche Organe
 - a) Absatzmittler
 - b) selbständige Absatzhelfer
 - c) überbetriebliche absatzwirtschaftliche Institutionen
- III) Einkaufsorgane der Verwender und der Verbraucher.

Zunächst wollen wir aus der Gruppe der reinen oder selbständigen absatzwirtschaftlichen Organe den Großhandel als Absatzmittler einer besonderen Betrachtung unterziehen. Der Großhandel betätigte sich von altersher im Binnen- und Überseeverkehr vor allem mit der Vermittlung von Naturprodukten. ⁴⁾

Nach der Betätigungsweise unterscheidet man den sammelnden oder aufkaufenden Handel, den aufteilenden oder verteilenden Handel, den aussortierenden Handel (analytisch) und den sortimentgestaltenden Handel. Während bei den beiden zuerst genannten Großhandelsarten die Mengenfunktion im Vordergrund steht, sind die beiden zuletzt genannten

-
- 1) Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 81
 - 2) Seyffert, Rudolf: Wirtschaftslehre des Handels. 4. Auflage. Köln und Opladen 1961, Seite 575 ff.
 - 3) Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 44
 - 4) Vergl. Rieger, Wilhelm: Einführung in die Privatwirtschaftslehre. 3. Auflage. Erlangen 1964, Seite 86

Betätigungsweisen in erster Linie durch ihre Sortenfunktion gekennzeichnet.

Besonders typisch für den Großhandel mit Urstoffen sind die Betätigungsweisen sammelnder oder aufkaufender Handel und aussortierender Handel.¹⁾ In bezug auf die Mengenfunktion des aufkaufenden Handels können wir von der Aufgabe sprechen, zwischen Divergenzen in der Anzahl der Betriebe bzw. der Marktpartner zu vermitteln. Die Verdichtung oder Konzentration, die dabei vollzogen werden muß, wird von Handelsbetrieben als organisatorischen Blockstellen durchgeführt.²⁾ Hinsichtlich der Sortenfunktion des aussortierenden Handels haben wir es mit ähnlichen ökonomischen Aufgaben wie bei der Kuppelproduktion zu tun, indem ein geschlossener Posten verschiedenartiger Erzeugnisse, die von Natur aus nicht zusammengehören in derselben Konfiguration für einen bestimmten Bedarf nicht zusammenbleiben können, übernommen und auf analytische Weise verwertet werden muß.³⁾ Die wichtigsten Probleme der Marktorganisation liegen dabei auf dem Gebiet der Qualität. Der Handel hat die Aufgabe, die Qualitätsverschiedenheiten, die zur Eigenart der Ware gehören und deshalb erwünscht sind, weil sie einen wesentlichen Teil ihres Wertes bedingen, voll zur Geltung zu bringen.⁴⁾ "Hier wird der Aufkaufhändler zum Sortierer und Manipulanten. Sein Gebiet sind vor allem diejenigen Rohstoffe, welche nicht bis zum Börsenhandel oder auch nur

-
- 1) Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 64
 - 2) Derselbe: a.a.O., Seite 32 f.
Vergl. auch Hanschmann, Rolf: Versuch einer Systematik der Betriebstypen des Großhandels. In: Zeitschrift für B. N. F. 17. Jahrgang (1965), Seite 737.
Vergl. auch Henzel, F.: Beschaffung, Absatz, Marktbeobachtung. In: Die Handelshochschule Nr. 6 Wiesbaden 1955, Seite 62
 - 3) Riebel, Paul: Die Kuppelproduktion. Betriebs- und Marktprobleme. Köln und Opladen 1955, Seite 53 f.
 - 4) Vergl. Schumacher, Hermann: Die Organisation des Weltmarkts für Qualitätswaren. In: Der internationale Kapitalismus und die Krise. Festschrift für Julius Wolf. Stuttgart 1932, Seite 46 und 50

zu den sonstigen höheren Formen des Marktverkehrs aufsteigen. Hier sucht er aus der Fülle der verschiedenartigen Sendungen das Gleichartige zusammen und gewinnt so erst die gleichmäßigen Rohstoffe, welche der Verarbeiter braucht." ¹⁾

Die Notwendigkeit der Sortierung bedeutet nicht immer die Erhaltung eines selbständigen Handelsstandes. Gerade dann, wenn die Sortierung eine wesentliche Funktion darstellt, wie dies im Rauchwarenhandel besonders ausgeprägt der Fall ist, kommt es zur Entstehung von genossenschaftlichen Zusammenschlüssen, die aufgrund ihrer starken Organisation auch die höchste Instanz im Rohstoffhandel zu ersetzen vermögen: den Großhändler am zentralen Markt. ²⁾ Bereits bei Schär ³⁾ ist die Rede von Ausschaltungstendenzen hinsichtlich des Großhandels. Schär ⁴⁾ führt Verwertungs- und Absatzgenossenschaften an, die den kollektierenden Handel ausschalten, bzw. sich die entsprechende Handelsorganisation selbst angliedern.

Verwertungsgenossenschaften der Produzenten, insbesondere in der Landwirtschaft, die den Zwischenhandel ausschalten wollen und weit in das Gebiet des Handels vorstoßen, nennt Draheim ⁵⁾ "Markt-Genossenschaften". Diese Marktgenossenschaften haben Ausschaltungs- und Kampffunktionen (Ausschaltungs-Genossenschaften). Grundsätzlich müssen diese Ausschaltungs-Genossenschaften einen wesentlichen Teil der Risiken derjenigen Stellen übernehmen, deren Funktionen auf sie übergegangen sind. ⁶⁾ Im Laufe der weiteren Untersuchung der Marktverhältnisse bei Rauchwaren werden wir erkennen, daß sich die Umsätze am Zentralmarkt in

1) Hirsch, Julius: a.a.O., Seite 49 f.

2) Derselbe: a.a.O., Seite 51 f.

3) Schär, Johann Friedrich: a.a.O., Seite 102 ff. und Schema Seite 195

4) Derselbe: a.a.O., Seite 178

5) Draheim, Georg: Die Genossenschaft als Unternehmungstyp. Göttingen 1952, Seite 14 und Seite 73

6) Vergl. auch Geertman, J. A.: Der Betrieb und der Markt. Herne-Berlin 1963, Seite 201 f.
Vergl. auch Draheim, Georg: a.a.O., Seite 73

den Händen nur weniger Handelsfirmen konzentrieren. Träger der Marktorganisation am zentralen Markt, der im Produktionsland, im Verwendungsland oder auch an einem Transitplatz in einem dritten Land anzutreffen sein kann, ist in erster Linie der Zentralmarktgroßhandel.¹⁾ Der Zentralmarktgroßhändler kann sowohl Eigenhändler als auch Kommissionär sein. Als selbständiger Absatzhelfer übernimmt der Verkaufskommissionär²⁾ am internationalen Zentralmarkt die Aufgabe des Verkaufs der Waren des überseeischen Exporteurs in dessen Namen. Er spielt die Rolle eines Vermittlers. Der Kommissionär wird auch als Makler oder Agent - englisch: Broker - bezeichnet.³⁾ Am Zentralmarkt für Rauchwaren verdichtete sich der Marktverkehr zwischen dem konzentrierten Angebot und der Nachfrage organisatorisch zur regelmäßigen Veranstaltung von Auktionen, da Rauchwaren wegen mangelnder Fungibilität für den Börsenhandel nicht geeignet sind.⁴⁾ Die Verkaufskommissionäre, die Broker, sind auch die Träger dieser Marktorganisation,⁵⁾ die sich für einzelne wichtige Welthandelsartikel, darunter auch Rauchwaren, als die vorherrschende Geschäftsform herausgebildet hat.⁶⁾

Die Auktion als Zentralmarkt für Rauchwaren wird in Absatz C III dieser Arbeit eingehend dargestellt werden, so daß sich an dieser Stelle ausführliche Erläuterungen

-
- 1) Hirsch, Julius: a.a.O., Seite 52 f.
Vergl. auch Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft. In: Handbuch der Wirtschaftswissenschaften. Band I. Betriebswirtschaft. 2. Auflage. Köln und Opladen 1966, Seite 284
 - 2) Vergl. Hirsch, Julius: a.a.O., Seite 91 f.
Vergl. auch Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 46 ff.
 - 3) Vergl. Hirsch, Julius: a.a.O., Seite 91 f.
Vergl. auch Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 24 f.
 - 4) Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. Essen 1955, Seite 58
 - 5) Schumacher, Hermann: a.a.O., Seite 48
Vergl. auch Hellauer, Josef: a.a.O., Seite 103
 - 6) Stieda, Wilhelm: Auktionen. In: Festgaben für Wilhelm Lexis. Jena 1907, Seite 327

hierzu erübrigen. In Verbindung mit den Auktionen, dem Zentralmarktgroßhändler und dem Verkaufskommissionär kommt am internationalen Zentralmarkt dem Einkaufskommissionär als Vermittler zwischen den genannten Personen und Institutionen und den Käufern eine bedeutende Aufgabe zu. Wir sehen diesen Kommissionär vor allem in den Ur- und Rohstoffmärkten, besonders in Märkten für organische Erzeugnisse, als Einkaufshelfer tätig werden. Der Kommissionär wirkt hier als unabhängiges Einkaufsorgan der Verarbeiter. ¹⁾ Einkaufskommissionäre sind jedoch auch auf den Vorstufen als Agenten zwischen den Produzenten und dem Großhandel im Produktionsland, der dann meist als Exporteur in Erscheinung tritt, anzutreffen. ²⁾ In früherer Zeit hatten, wie bei der Darstellung der Geschichte des Rauchwarenhandels in Absatz A II aufgezeigt, auch Messen als Marktorganisation für Rauchwaren große Bedeutung, die aber durch die Bildung ständiger Spezialmärkte immer geringer wurde. Als Marktveranstaltungen für den Verkauf von Rohfellen sind Messen heute nicht mehr anzutreffen.

Ausschaltungstendenzen, die von der Produktion ausgehen, haben wir bereits dargestellt. Es sind jedoch auch Tendenzen feststellbar, die von der Einkaufsseite her den Großhandel auszuschalten versuchen. Auf Einzelheiten wird bei der Darstellung der Formen des Rohfellhandels eingegangen werden. Es sei hier zunächst nur angeführt, daß bei einer ausgebildeten Marktorganisation Änderungen der Absatzwege nicht ohne weiteres möglich sind. Beschaffungs- und Absatzwege und ihre Methoden stellen, zumindest kurzfristig gesehen, ein Datum dar. ³⁾

-
- 1) Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 70 und 83
 - 2) Vergl. Schär, Johann Friedrich: a.a.O., Seite 187 f. Vergl. auch Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 70
 - 3) Riebel, Paul: Leistungswirtschaftliche Elastizität. Diss. Nürnberg 1951, Seite 195
Vergl. auch in bezug auf Außenhandelsbeziehungen zwischen Zentralverwaltungswirtschaften und marktwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaften
Henzler, Reinhold: Betriebswirtschaftslehre des Außenhandels, I. Teil. Wiesbaden 1962, Seite 164 ff. und 169 "Die unterschiedlichen Wirtschaftsordnungen sind Daten."

Eine Darstellung der Marktorganisation ist nicht vollständig ohne Erwähnung der sonstigen selbständigen Absatzhelfer, ohne die - bzw. ohne deren Funktionen - die Absatzaufgabe nicht erfüllt werden könnte. Es handelt sich hierbei um Lager- und Kühlhäuser, Absatzfinanzierungs-Institute, Auskunftsgewerbe für Handels- und Kreditauskünfte und das Speditionsgewerbe.¹⁾ Ein Teil dieser Funktionen wird von anderen Trägern der Marktorganisation, insbesondere dem Zentralmarktgroßhändler (auch in dessen Erscheinungsform als Genossenschaft) und dem Kommissionär ausgeübt.

Nach diesen Ausführungen über das Wesen der Marktorganisation im allgemeinen soll in den folgenden Kapiteln dargestellt werden, welche Formen des Rohfellhandels vorherrschend sind und wie die einzelnen Organe im Rauchwarenmarkt zusammenwirken.

1) Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 46 ff.

II) Die Organisation der Rauchwarenmärkte der Welt

1) Ursachen der Bildung von Rauchwarenmärkten

Rauchwarenmärkte gibt es in Produktionsländern für Rauchwaren, in Verwendungsländern und in Ländern, die weder für die Rauchwarenproduktion, noch für die Rauchwarenverwendung eine bedeutende Rolle spielen. Dabei verweisen wir auf die Ausführungen in Abschnitt B III 2) dieser Arbeit, in dem wir bei der Untersuchung der geographischen Verteilung der Rauchwaren dargestellt haben, daß bedeutende Produktionsländer von Rauchwaren zugleich hauptsächliche Verwendungsländer sein können.

Den Kreis der Rauchwarenmärkte, die dieser Betrachtung unterliegen, wollen wir auf solche Märkte beschränken, die internationale Bedeutung haben. Die Frage nach den Ursachen der Bildung von Rauchwarenmärkten ist in erster Linie eine Standortfrage.

In historischer Sicht kann man bei der Bildung der Rauchwarenmärkte sowohl Herkunfts- als auch Hinkunftsorientierung feststellen. Es ist dabei sehr schwierig, das vorherrschende Moment zu bestimmen. Stand bei den mittelalterlichen Gründungen privilegierter städtischer Märkte in Deutschland mit regelmäßig wiederkehrenden Messen, deren Sonderrechte den händlerischen Belangen Rechnung trugen, ¹⁾ die Hinkunftsorientierung eindeutig im Vordergrund, so ist dies bei den russischen Rauchwarenmärkten nicht der Fall gewesen. Auf der 1817 begründeten Rauchwarenmesse in Nischnij-Nowgorod wurden Rauchwaren aus Rußland und auch aus Amerika angeboten. Wir können hier von einer auf ein Zentrum orientierten Standortbildung sprechen, die zwar ursprünglich herkunftsorientiert war, dann aber verursacht durch die Gewinnerwartungen der Rauchwarenhändler die amerikanische Rauchwaren auf den Markt brachten, zugleich eine gewisse Hinkunftsorientierung

1) Vergl. Proesler, Hans: Die Epochen der deutschen Wirtschaftsentwicklung, Nürnberg 1927, Seite 109

zeigte. ¹⁾ Wenngleich England weder ein bedeutendes Produktions- noch Verwendungsland für Rauchwaren darstellt, spielt es doch eine sehr wesentliche Rolle im Rauchwarenhandel. ²⁾

Die hervorragende Bedeutung Londons als Rauchwarenmarkt hat die Grundursache darin, daß London als Hauptstadt des früheren britischen Weltreichs Zentralmarkt für alle kolonialen Produkte war. ³⁾ Alle kolonialwirtschaftlichen und weltwirtschaftlichen Impulse gingen von Nordwesteuropa aus. Von hier aus wurden die Güterströme gesteuert. Das gesamte Welthandelssystem war auf ein Zentrum ausgerichtet. "Die Wirtschaftsmacht war in Europa konzentriert, denn der Rohstoffbezieher hatte die Regie der Rohstoffproduktion in der Hand, nicht der Rohstoffproduzent. Das Verhältnis des Zentrums zur gesamten Peripherie war das der Subordination in allen Bereichen des Wirtschaftsgeschehens." ⁴⁾ Den entscheidenden Impuls zur Bildung eines Rauchwarenmarkts erhielt London durch die 1670 gegründete Hudson's Bay Company, die ihre im Gebiet des heutigen Kanadas erworbenen Rohfelle in London auf den Markt brachte. ⁵⁾ Daß London seine Vorherrschaft als zentraler Rauchwarenmarkt während der Jahrhunderte nie ganz verlor, ist verschiedenen Umständen zuzuschreiben.

-
- 1) Vergl. Lomer, Heinrich: Der Rauchwaaren-Handel. Leipzig 1864, Seite 33
Vergl. auch Brass, Emil: Aus dem Reiche der Pelze. 2. Auflage. Berlin 1925, Seite 253 ff.
 - 2) Vergl. Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 18
Vergl. auch Malbin, Max: a.a.O., Seite 19
 - 3) Vergl. Koch, Waldemar: Grundlagen und Technik des Vertriebs. Band 2. Berlin 1950, Seite 287
 - 4) Otremba, Erich: Der Wirtschaftsraum - seine geographischen Grundlagen und Probleme. In: Band 1, Erde und Weltwirtschaft. Stuttgart 1969, Seite 92
 - 5) Vergl. Hirsch, Julius: a.a.O., Seite 79
Vergl. auch Schumacher, Hermann: a.a.O., Seite 57

In diesem Zusammenhang ist zunächst Londons verkehrsgünstige Lage zu nennen. Hinzu kommt, daß sich in London eine entsprechende Marktorganisation entwickelte, die auf den Absatz von Rauchwaren zugeschnitten war. Da der Rauchwarenmarkt ein typischer Lokomarkt ist, mußten zur Erfüllung der Absatzaufgaben Lager- und Berücksichtigungsmöglichkeiten geschaffen werden.

In London ließen sich immer mehr Rauchwarenhändler und Kommissionäre nieder, die ihrerseits marktbildend wirkten. Von großer Bedeutung war auch der Umstand, daß London stets den freien Welthandel begünstigte und damit als Freihandelsplatz zum Zentralmarkt für Rauchwaren prädestiniert erschien.¹⁾ Wenn auch heute Verkehrslage und wirtschaftspolitische Gegebenheiten London keinen Vorteil mehr vor anderen Rauchwarenmärkten verschaffen, so spielt doch das traditionelle Moment eine gewisse Rolle. Nach Vershofen²⁾ erhält die traditionelle Komponente beim Käufer nicht selten eine stärkere Kraft als beim Verkäufer. "... aus all den Gewohnheiten, die er sich in bezug auf seine Markthaltung angeeignet hat, ist er weniger leicht zu bringen als der Verkäufer. An bestimmte Zeiten wie an bestimmte Orte gewöhnt er sich für seine Markthandlungen sehr leicht."³⁾ Dieses traditionelle Moment bewirkt auch, daß sich - wie später noch ausführlich aufgezeigt werden wird - der Markt für südwestafrikanische Persianer, der sich während des 2. Weltkriegs von London nach New York verlagert hatte, einige Jahre nach Kriegsende in London wieder neu bildete. Es ist zum Teil auch der traditionellen Komponente zuzuschreiben, daß Versuche, internationale Auktionsmärkte in Windhoek - im Zentrum der südwestafrikanischen Persianerzucht - und

1) Vergl. Levy, Hermann: Die Grundlagen der Weltwirtschaft. Leipzig-Berlin 1924, Seite 117

Vergl. auch Hellauer, Josef: a.a.O., Seite 103 f. und 151

2) Vershofen, Wilhelm: Die Marktverbände, I. Teil. Nürnberg 1928, Seite 51

3) Vershofen, Wilhelm: a.a.O.

in Frankfurt - dem deutschen Rauchwarencentrum nach dem 2. Weltkrieg - zu errichten, scheiterten.

"Der Rauchwarenhandel hat an sich eine starke Tendenz zur Zentralisation, deren Ursache in der Beschaffenheit des Rohprodukts zu suchen ist. Die ungemein große Mannigfaltigkeit der Arten und Qualitäten der Pelzfelle erfordert eine Konzentration des Markts mehr als bei anderen Handelsartikeln. Die lokale Getrenntheit und das weite Auseinanderliegen der einzelnen Produktionsgebiete und andererseits der große Bedarf Europas, als des wichtigsten Konsumtionsgebietes, besonders für feineres Rauchwerk bedingen die Existenz eines europäischen Stapelplatzes, wo das allseitige Kaufbedürfnis befriedigt werden kann." 1)

Den allgemeinen Handelswegen folgend wurden Rauchwaren auf den Leipziger Messen schon sehr früh angeboten. Die Anfänge des Rauchwarenhandels in Leipzig sind nicht genau nachweisbar. Der Handel mit Rauchwaren hat sich dank der Lage Leipzigs an den bedeutendsten Handelsstraßen im 15. und 16. Jahrhundert besonders entwickelt. 2) Dies ist auch der Grund dafür, daß sich unter den deutschen Handelsstädten gerade Leipzig zum Mittelpunkt des Rauchwarenhandels entwickelte. 3) Eine bedeutende Zunahme konnte der Rauchwarenhandel in Leipzig anfangs der vierziger Jahre des 19. Jahrhunderts verzeichnen. "Einer-

-
- 1) Pabst, Fritz: Der Rauchwarenhandel. Diss. Leipzig, Berlin 1902
Vergl. auch Nauen, Otto: Zur Entwicklungsproblematik der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. In: die bekleidungsindustrie. Darmstadt 1955, Seite 219
Vergl. auch Kröhne, Marie: Die Großhandelsversteigerungen In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Ergänzungsheft XXXII. Tübingen 1909, Seite 56
Vergl. auch Feistle, Otto: Rauchwarenmarkt und Rauchwarenhandel. Stuttgart 1931, Seite 31
 - 2) Clad, H. und Lange, W.: Der Rauchwarenhandel und seine Beziehungen zu Leipzig. Leipzig 1923, Seite 1
Vergl. auch Rosenbaum, Erich: Pelzstraßen nach Leipzig. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig, Nr.6/1959, S. 243 ff.
 - 3) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 48

seits durch die von Leipzig ausgehende Initiative des Eisenbahnbaus, andererseits durch die in diese Zeit fallenden ersten Versuche, sich unabhängig zu machen von dem Londoner Zwischenhandel und eine direkte Einfuhr der Rauchwaren herzustellen, wurde bewirkt, daß die Dauer des Handels sich nicht lediglich mehr auf den Zeitpunkt der Messen beschränkt, sondern sich auf das ganze Jahr ausdehnte." ¹⁾ Als Charakteristikum des Leipziger Rauchwarenhandels galt der Bezug der rohen Waren aus den Produktionsgebieten und der Absatz der veredelten oder rohen Ware auf eigene Rechnung. Darin liegt das entscheidende Merkmal im Unterschied zu den anderen Rauchwarenhandelsplätzen. Leipzig war im Gegensatz zu London vornehmlich Handelsplatz für veredelte Felle. ²⁾

Verschiedene Autoren betrachten die ausgeprägte Vormachtstellung Leipzigs auf dem Gebiete der Rauchwaren-Veredlung als Hauptursache für dessen bis zum 2. Weltkrieg zunehmende Bedeutung als Zentralmarkt für Rauchwaren. ³⁾ Als zweites wesentliches Moment trug zum weiteren Aufstieg Leipzigs zum führenden Rauchwarenmarkt die Einführung des Auktionswesens bei. Dies wird an späterer Stelle ausführlich dargestellt. Hier sei nur vermerkt, daß insbesondere die seit 1921 durchgeführten Auktionen für russische Rauchwaren Leipzig als Rauchwarenmarkt zu noch größerer Bedeutung verhalfen. ⁴⁾ Die politischen Verhältnisse in Deutschland

-
- 1) Buddeus, Karl: Leipzigs Rauchwarenhandel und -Industrie. Diss. Leipzig 1891, Seite 40
Vergl. auch Lomer, Heinrich: a.a.O., Seite 45
Vergl. auch Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 68 f.
Vergl. auch Albrecht, Gottlieb: Der Pelzmarkt Leipzig bei besonderer Berücksichtigung seines Rauchwarenhandels. Diss. Jena, Bottrop 1931, Seite 2
 - 2) Vergl. Schumacher, Hermann: a.a.O., Seite 57
 - 3) Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel. Leipzig 1929, S.5
Vergl. Clad, H. und Lange, W.: a.a.O., Seite 8
Vergl. auch Laut, Agnes C.: The Fur Trade of America. New York 1921, Seite 10
 - 4) Koch, Waldemar: a.a.O., Band 2, Seite 288
Vergl. auch Hollender, Paul: Zur Geschichte der deutschen Rauchwarenwirtschaft von 1912 bis 1937. In: 325 Jahre Familie Thorer - 75 Jahre Theodor Thorer. Festschrift herausgegeben von der Firma Theodor Thorer, Leipzig 1937, Seite 84

nach 1953 führten zu einer Verlagerung des Rauchwarenhandels von Leipzig nach London und New York. Die Sowjetunion begann in Leningrad selbst Rauchwarenauktionen durchzuführen. Nach dem Ende des 2. Weltkriegs ist es zwar unter den wirtschaftlichen Bedingungen des Sozialismus zum Wiederaufbau der Rauchwarenwirtschaft in Leipzig gekommen - seine frühere Stellung als Zentralmarkt für Rauchwaren konnte Leipzig aber nicht mehr erlangen.

Bis 1900 beschränkte sich die Rauchwarenwirtschaft der USA fast ausschließlich auf den Fang von Pelztieren und die Ausfuhr von Rauchwaren nach Europa. Nach dem Ende des 1. Weltkriegs trat eine Wandlung ein, für die Fuchs 1) folgende Gründe anführt:

- "1) Die Einwanderung von Pelz-Facharbeitern aus Europa,
- 2) das Wachstum der chemischen Industrie und die Entwicklung einer einheimischen Rauchwarenveredelungsindustrie,
- 3) die Gründung bedeutender Auktionsgesellschaften und Rauchwarenhandelsfirmen und der Aufstieg der Städte New York und St. Louis zu führenden internationalen Rauchwaren-Märkten und
- 4) die steigende Nachfrage nach Pelzbekleidung aufgrund des Bevölkerungswachstums und der zunehmenden Verstädterung." 2)

Eine wesentliche Rolle für das Entstehen und spätere Erstarken der Rauchwarenmärkte der USA spielten die beiden Weltkriege, in die die Vereinigten Staaten wohl verwickelt waren, von denen das Land selbst aber verschont blieb. Ein weiterer wesentlicher Faktor für die Bildung von Rauchwarenmärkten in den USA und Kanada war die Entstehung der Silberfuchszucht und später der Nerzzucht. Diese Rauchwarenmärkte, die zugleich Auktionsplätze sind, werden in Absatz C III 3) eingehend behandelt werden.

1) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 4
Vergl. auch Lomer, Heinrich: a.a.O., Seite 24 ff.
2) Vergl. auch Laut, Agnes C.: a.a.O., Seite 19 ff.

Bereits im 19. Jahrhundert verkaufte das Königlich Grönländische Handelsdepartement Rauchwaren aus Grönland in jährlich zwei Auktionen in Kopenhagen. ¹⁾ Wenngleich diese Auktionen auch heute noch durchgeführt werden, verdankt Kopenhagen seine heutige Bedeutung als Rauchwarenmarkt der Pelztierzucht, insbesondere der Nerzzucht. Auch Oslo und Stockholm sind dadurch zu Rauchwarenmärkten und zugleich Rauchwarenauktionsplätzen geworden. Helsinki war auch Rauchwarenauktionsplatz. Nachdem seit 1963 das finnische Nerzangebot in Kopenhagen versteigert wird, kann Helsinki nicht mehr als Rauchwarenmarkt bezeichnet werden. Die Entwicklungstendenzen im Rauchwarenmarkt deuten darauf hin, daß sich der gesamte Nerzanfall Skandinaviens auf einen Zentralmarkt konzentrieren wird, auf Kopenhagen. Die näheren Einzelheiten über die Hintergründe dieser Entwicklung werden in Absatz C III erläutert.

Zur Bildung des Rauchwarenmarkts und Auktionsplatzes Leningrad kam es, als 1931 die staatliche sowjetische Außenhandelsgesellschaft Sojuzpushnina dort ihre erste Rauchwarenauktion veranstaltete. Damit machte sich die Sowjetunion von der Abhängigkeit von Leipzig und London frei, wenngleich auch heute noch Rauchwaren sowjetischen Ursprungs in London und in geringerem Maße in Leipzig zur Versteigerung kommen. Die Entstehung des Rauchwarenmarkts Leningrad liegt im nationalen Selbständigkeitsstreben begründet. ²⁾ Daß sich Leningrad als Rauchwarenmarkt behaupten konnte, ist darauf zurückzuführen, daß verschiedene Rauchwaren aus der Sowjetunion, insbesondere Zobel und russische Persianer, nicht durch Erzeugnisse anderer Rauchwaren-Produktionsländer ersetzt werden können. Weitere Unterstützung erfuhr der Rauchwarenmarkt Leningrad durch die zunehmende Bedeutung und ständige Verbesserung der Nerzzucht auch in der Sowjetunion. Zu den Rauchwarenmärkten und zugleich Auktionsplätzen in

1) Vergl. Lomer, Heinrich: a.a.O., Seite 37

2) Vergl. Otremba, Erich: a.a.O., Seite 92

Ländern mit Zentralverwaltungswirtschaft, speziell Lenin-grad und Leipzig, ist noch anzuführen, daß dort der Absatz der Rauchwaren - abweichend vom bestehenden sozialistischen Wirtschaftssystem - in marktwirtschaftlicher Weise erfolgt. Als Käufer an diesen Plätzen kommen allerdings nur Rauch-waren-Interessenten aus dem sogenannten kapitalistischen Ausland infrage.

2) Formen des Rohfellhandels

Nur in seltenen Fällen wird ein Rohstoffverarbeiter unmittelbar an der Rohstoffproduktion beteiligt sein. Soweit es sich um Privatunternehmungen handelt, sind uns aus der Rauchwarenwirtschaft zwei Beispiele hierfür bekannt. Wie wir bereits bei der Darstellung der Art der Erzeugung in Absatz B II 3 a) angeführt haben, unternimmt die Rauchwarenhandels- und Veredlungsfirma Rieber in Bergen/Norwegen eigene Seehundfang-Expeditionen.¹⁾ Das zweite Beispiel ist die Firma Thorer, die früher ihren Sitz in Leipzig hatte. Wie wir in Absatz B II 3 b) dargestellt haben und wie in Absatz C III 3) noch aufzuzeigen sein wird, hatte diese Firma entscheidenden Anteil am Aufbau der Persianerzucht in Süd- und Südwestafrika. Durch eigene Zuchtbetriebe, eigene Aufkauforganisation und eine damit eng verknüpfte Auktionsgesellschaft in London sowie durch ihre internationale Rauchwarenhandels-Organisation hat die Firma Thorer noch heute eine bedeutsame Stellung im SWA-Persianermarkt²⁾ inne. Eine Entsprechung hierzu finden wir sonst nur noch in den Zentralverwaltungswirtschaften der sozialistischen Länder, deren Formen des Rohfellhandels wir am Beispiel der DDR, der Sowjetunion und Polens erläutern werden.

Der Normalfall für den Rohstoffbezug für einen Verarbeiter von Rauchwaren ist die indirekte Rohstoffbeschaffung.³⁾ Die dafür auf den internationalen Rauchwarenmärkten bestehende Marktorganisation ist wie für andere organische Rohstoffe stark durchgestuft. Nach Schäfer⁴⁾ kann allgemein etwa mit folgender Abstufung der Handelsorganisation für Weltrohstoffe gerechnet werden:

-
- 1) Vergl. Sharp, Ivy M.: The Rieber Seal Saga. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 34
 - 2) SWA-Persianer ist die im Rauchwarenhandel übliche Abkürzung für Persianerfelle aus Süd- und Südwestafrika
 - 3) Vergl. Hellauer, Josef: Welthandelslehre. Wiesbaden 1950, Seite 141
 - 4) Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 57

- "a) Aufkaufhandel im Produktionsgebiet;
- b) Ausfuhrhandel im Produktionsland;
- c) Einfuhr-, Transit- und Ausfuhrhandel am (internationalen) Zentralmarkt;
- d) Einfuhrhandel im Verwendungsland;
- e) Einfuhr- und Platzhandel in Verarbeitungszentren."

Bei der allgemeinen Betrachtung über Handels- und Marktorganisation in Absatz C I wurde ausgeführt, daß es zur Ausschaltung einzelner Stufen kommt, daß aber die ausschaltende Stufe dann die Funktionen der ausgeschalteten Handelsstufe zusätzlich ausüben muß. Auch im Rauchwarenhandel sind diese Ausschaltungstendenzen vorhanden und verstärken sich bei zunehmender Konzentration. Wir können deshalb die einzelnen Abstufungen der Handelsorganisation im Rauchwarenmarkt nicht für sich allein, d. h. losgelöst von funktionalen Vor- oder Nachstufen untersuchen, sondern müssen in jedem Falle die entsprechenden Beziehungen der einzelnen Stufen untereinander herstellen. "Der Weg eines Rohfells vom Fallensteller oder Züchter bis zum endgültigen Verwender ist selten glatt und einfach. Normalerweise ist das Fell ein Jahr oder sogar länger unterwegs und geht dabei durch mindestens ein halbes Dutzend verschiedene Hände." ¹⁾

Unabhängig von der Wirtschaftsform eines Landes, von der Art der Erzeugung und der Fellart wird die erste Stufe nach der Produktion von Rauchwaren ein irgendwie gearteter kollektierender oder Sammelprozeß sein. Schäfer ²⁾ spricht in diesem Zusammenhang auch von einem 'geographischen, also räumlichen Kontraktionsprozeß', mit dem 'in der Regel das Zusammenholen kleinerer Posten zu größeren

1) Fuchs, Victor R.: The Economics of The Fur Industry. New York 1957, Seite 19

2) Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft. a.a.o., Seite 284

und Großquanten verknüpft' sei. ¹⁾ Der Aufkaufhandel für Rohfelle zeigt verschiedene Erscheinungsformen. Wir unterscheiden zwischen dem organisierten Aufkaufhandel durch Angestellte von Handelsgesellschaften - z. B. der Hudson's Bay Company in Kanada - ²⁾, die eigene Handelsniederlassungen bzw. sogenannte Forts oder Stationen in den Fanggebieten unterhalten, ³⁾ und den selbständigen Kleinsammlern, welche die von Fallenstellern oder Züchtern aufgekauften Felle an Bezirks- oder Provinz-Aufkaufhändler weiter verkaufen. "Die Station, die nichts anderes ist, als eine weit vorgeschobene Einkaufsfiliale des Londoner Auktionshauses, ist die erste Berührungsstelle des Produktes mit dem Markt." ⁴⁾

Die Sammelorganisationen ⁵⁾ für Rohfelle von gezüchteten Pelztieren - insbesondere für SWA-Persianerfelle und Nerzfelle in den USA, Kanada und Skandinavien -, die auf genossenschaftlicher Basis arbeiten, sind zwar auch als Beschaffungsorgane der Auktionshäuser anzusehen; die Preisbildung vollzieht sich jedoch bei diesem kollektierenden System erst auf den Auktionen. Diese Form des Rohfellhandels wird in Absatz C III bei der Betrachtung der Auktion als Organisationsform des Zentralmarkts für Rauchwaren ausführlich dargestellt werden. Mit dieser durchgängigen Organisationsform wenden sich die Verkaufsgenossenschaften der Züchter in mehr oder weniger starkem Ausmaß direkt an die

-
- 1) Vergl. Koch, Waldemar: Grundlagen und Technik des Vertriebs. Band 1. Berlin 1950, Seite 68 und Band 2. Berlin 1950, Seite 109
Vergl. auch Hellauer, Josef: a.a.O., Seite 141
Vergl. auch Henzel, F.: Beschaffung, Absatz, Marktbeobachtung. In: Die Handels-Hochschule Nr. 6. Wiesbaden 1955. Seite 45 und 62
 - 2) Vergl. Lomer, Heinrich: Der Rauchwaarenhandel. Leipzig 1864, Seite 24 ff.
Vergl. auch Pabst, Fritz: Der Rauchwarenhandel. Diss. Leipzig, Berlin 1902, Seite 26
 - 3) Vergl. Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 26
Vergl. auch Schooling, William: The Hudson's Bay Company 1670-1920, Seite 97 f.
Vergl. auch Brass, Emil: Aus dem Reiche der Pelze. 2. Auflage, Berlin 1925, Seite 332
 - 4) Stüttgen, Otto: Rauchwarenmarkt und Rauchwarenhandel. Stuttgart 1931, Seite 47
 - 5) Es wird hier bewußt darauf verzichtet, von 'Aufkaufhandel' zu sprechen

Fellverarbeiter und "durchbrechen das Prinzip der zwei Stufen des Rauchwarenhandels" ¹⁾ mit einer für dauernd geplanten Geschäftstätigkeit." ²⁾ Durch diese Entwicklung wurde die Bedeutung der Händler, die unmittelbar auf der Farm kaufen und bezahlen, immer stärker zurückgedrängt, und ihre Zahl schmolz erheblich zusammen. ³⁾ Die Persianerzüchter der älteren Generation in Süd- und Südwestafrika verkaufen auch heute noch gern an Aufkaufhändler und sind mit den von den Einkaufsreisenden dieser Firmen gebotenen Preisen einverstanden. Die jüngere Generation aber ist von der genossenschaftlichen Absatzmethode überzeugt, die bis zu sh 10/- je Fell Mehrerlös gegenüber dem Verkauf ab Farm bedeuten kann. Gab es früher einmal fünfzig eingetragene Exporteure für SWA-Persianer, so sind es jetzt weniger als zehn. ⁴⁾ Im Jahre 1958 zählte die S.W.A. Karakul Exporters Association, Windhoek noch dreizehn Mitglieder, 1959 und 1960 waren es noch acht, während 1961 die Mitgliederzahl auf sechs zurückgegangen ist. ⁵⁾ Nur noch etwa 10 % aller SWA-Persianer werden durch Exporteure auf den Markt gebracht. ⁶⁾

Auch die Pelztierzüchter in den USA können zwischen verschiedenen Absatzwegen für ihre Rohfelle wählen. Sie können einmal die von ihnen erzeugten Rohfelle an Ort und Stelle auf der Farm an einen reisenden Aufkäufer eines New Yorker Rauchwarenhändlers verkaufen, sie können ihre Felle aber auch an einen Rauchwarenhändler oder Verkaufskommissionär nach New York senden und um dessen Preisgebot bitten. Die Mehrzahl der genossenschaftlich organisierten Züchter verkauft

-
- 1) kollektierender Rauchwarenhandel (Rohfellhandel) und manipulierender (distribuierender) Rauchwarenhandel
 - 2) Wieland, Wolfgang: Betriebswirtschaftliche Probleme des manipulierenden Rauchwarenhandels. Diss. Zürich, Winterthur 1963, Seite 11
 - 3) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: Die Karakulzucht in Südwestafrika und das Haus Thorer. Kapstadt 1962, Seite 80 f.
 - 4) Sharp, Ivy M.: Are S.W.A. Persians to stay in London? In: Fur Review, London. April 1967, Seite 16
 - 5) Anzeigen der S.W.A. Karakul Exporters Association, Windhoek in den Jahrbüchern des S.W.A. Karakulzuchtvereins. Windhoek 1958-1961
Vergl. auch Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 21
 - 6) Vergl. ohne Verfasser: The Persian Lamb Story. In: Fur Review, London, September 1968, Seite 67

ihre Felle jedoch auf dem Auktionswege. ¹⁾ Es steht den einzelnen Züchtern jedoch auch als Genossenschaftsmitgliedern frei, einen anderen Absatzweg zu wählen. Die Fallensteller in den USA verlassen sich weniger auf die Auktionsgesellschaften, sondern mehr auf die Landaufkäufer und Rauchwarenhändler. Die meisten Fallensteller haben immer nur ein paar Felle gleichzeitig anzubieten und wollen sich weder die Mühe machen, erst eine größere Menge anzusammeln, noch möchten sie längere Zeit auf die Bezahlung warten. Häufig senden die Fallensteller ihre Felle auch an Wildfell-Annahme- und Einkaufshäuser (Sears, Roebuck & Co. betreibt eines der bedeutendsten), von denen die Felle bewertet werden. Die Zahlung an die einsendenden Fallensteller wird aufgrund von veröffentlichten Listenpreisen vorgenommen. Dabei kommt es oft zu Meinungsverschiedenheiten über die Bewertung. Da der Käufer jedoch auf künftige Lieferungen angewiesen ist, erfolgen die Preisfestsetzungen gewöhnlich sehr gerecht. ²⁾ Fuchs ³⁾ führt als Beispiel die Dispositionen der Fallensteller des US-Bundesstaats Colorado über ihre Felle in den Jahren 1946 - 1948 an:

<u>Absatzweg</u>	<u>prozentualer Anteil der Felle</u>
Verkauf am Ort (gewöhnlich an kleine örtliche Händler)	60 %
Lieferung an Rauchwaren-Einkaufs- häuser in Denver	30 %
Lieferungen an Firmen außerhalb des Staates Colorado	10 %

4)

-
- 1) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 20
 - 2) Derselbe: a.a.O., Seite 21
 - 3) Derselbe: a.a.O., Seite 22 nach Yeager, Denney, and Hammit: Survey of The Colorado Fur Resources, Seite 58
 - 4) Vergl. Bachrach, Max: Fur - A practical Treatise. 5. Auflage. New York 1947, Seite 547 ff.
Vergl. auch Laut, Agnes C.: The Fur Trade of America. New York 1921, Seite 21
Vergl. auch Brass, Emil: a.a.O., Seite 358

Auch in Rußland bestand bis zur Einführung des sozialistischen Wirtschaftssystems der Rohfellhandel als Sammelhandel, der sich nach der Schilderung von Malbin ¹⁾ wie folgt abwickelte: "Der Jäger verkauft seine Beute im nächst gelegenen Orte an einen kleinen Händler. Dieser wieder liefert die Ware an einen vielleicht schon entfernter wohnenden Händler, der mit vielen solcher Aufkäufer in Verbindung steht. Auf diese Art schiebt sich die Ware langsam von Ort zu Ort, um sich auf den Messen und Handelszentralen für den Export zu qualifizieren." Daß man auch in der Sowjetunion heute nicht ohne den Aufkaufhandel auskommt, geht aus einer Pressenotiz aus dem Jahre 1968 ²⁾ hervor, in der ausgeführt wird, daß die Sowjetunion die Preise für Felle, die von Jägern und Trappern aufgekauft werden, erhöht habe, um den Schwarzen Markt einzudämmen. Private Käufer hätten viel mehr bezahlt als der Staat. Die Aufgabe des Rohfellaufkaufs wird in Staaten mit zentralgeleiteter Wirtschaft von Fellsammelstellen ³⁾ oder Erfassungs-Lägern- bzw. Läden in den Zentren des Produktionsaufkommens wahrgenommen. ⁴⁾ "Der sozialistische Beschaffungshandel für Pelzrohstoffe ⁵⁾, dessen Funktion vom Beschaffungshandel für tierische Rohstoffe (Volkseigene Erfassungs- und Aufkaufbetriebe für tierische Rohstoffe - VEAB tR -) ausgeübt wird, hat über das Aufkaufsystem landwirtschaftlicher Erzeugnisse alle in der DDR produzierten Pelzrohstoffe zu beschaffen und die ökonomischen Beziehungen zwischen der Produktion von Pelzrohfallen und der produktiven Konsumtion zu verwirklichen." ⁶⁾ Der

-
- 1) Malbin, Max: Der internationale Rauchwarenhandel vor und nach dem Weltkriege unter besonderer Berücksichtigung Leipzigs. Diss. Leipzig. Oschatz 1927, Seite 23
 - 2) Ohne Verfasser: Sowjet-Regierung erhöht Pelzpreise. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. März 1968, Seite 28
 - 3) Vergl. Meyer, Victor: Die Preisbildung in der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. Berlin/Wien/Leipzig 1943, Seite 36
 - 4) Vergl. Keil, Horst: Die Organisation und Leitung des Beschaffungshandels mit Pelzrohfallen in der DDR. Diss. Leipzig 1966, Seite 96
 - 5) Anmerkung des Verfassers: in der DDR
 - 6) Keil, Horst: a.a.O., Seite 2

Verkauf der Pelzrohffelle durch den Produzenten ist durch den sozialistischen Staat mit der Allgemeinen Ablieferungspflicht ¹⁾ zwingend geregelt. "Der Charakter des sozialistischen Beschaffungshandels mit Pelzrohffellen wird durch die auf der Grundlage des sozialistischen Eigentums wirkenden ökonomischen Gesetze bestimmt." ²⁾ Keil ³⁾ sieht die Überlegenheit des sozialistischen Beschaffungshandels mit Pelzrohffellen gegenüber dem kapitalistischen Rohfellhandel in der Planmäßigkeit der Beziehungen zwischen den Produzenten und der produktiven Konsumtion. In der DDR gibt es acht Volkseigene Erfassungs- und Aufkaufbetriebe für tierische Rohstoffe, die in der zentralen Vereinigung dieser Betriebe (VVEAB tR) mit dem Sitz in Leipzig zusammengefaßt sind. Das Netz der Erfassungs- und Aufkaufbetriebe und der Erfassungs-Läger- bzw. -Läden ist durch hauptsächlich nebenberufliche Erfasser ergänzt, die in keinem arbeitsrechtlichen Verhältnis mit dem VEAB (tR) stehen, sondern auf Provisionsbasis arbeiten. ⁴⁾ Die Beschaffung von Edelpelztierfellen (vor allem Nerz- und Fuchsfelle) obliegt ausschließlich der VEAB (tR) Leipzig, die auch für Lagerung, Sortierung und Versorgung der verarbeitenden Industrie ein zentrales Sortierlager unterhält, an das von den anderen VEAB (tR) die Rohfelle abzuliefern sind. Der Grund hierfür liegt darin, daß die regionalen Beschaffungsorgane das Erfordernis, sich schnell der jeweiligen Marktsituation anpassen zu können, die Sortimente umzustellen und zu erweitern, nicht gewährleisten können. ⁵⁾ Im Jahre 1964 wurden 94,53 % des Rohfellaufkommens in der DDR durch Einzelanlieferung und ambulanten Einkauf beschafft, während der Rest auf die sogenannte Großanlieferung aus der gewerblichen Schlachtung bzw. Zucht von Pelztieren entfiel. 1970 sollte der Anteil der Großanlieferung von 5,47 % im

-
- 1) Anordnung Nr. 4 über die Erfassung, die Abnahme und den Aufkauf von tierischen Rohstoffen vom 25.11.58, Gesetzblatt der DDR, Teil I, Seite 878 zitiert bei Keil, Horst: a.a.O., Seite 76 f.
 - 2) Keil, Horst: a.a.O., Seite 89 f.
 - 3) Derselbe: a.a.O., Seite 89
 - 4) Derselbe: a.a.O., Seite 96 f., Seite 134 und Seite 98
 - 5) Derselbe: a.a.O., Seite 98

Jahre 1964 planmäßig auf 9,78 % erhöht werden. ¹⁾ Die Formen des Rohfellankaufs in der DDR wurden so ausführlich geschildert, weil sie als Beispiel für die Aufkaufverhältnisse bei Rohfellen in sozialistischen Ländern dienen können. Wenn auch der Anteil der DDR-Rohfellproduktion am Produktionsaufkommen der Welt sehr niedrig ist, ²⁾ so ist die Bedeutung der sozialistischen Länder - mit der Sowjetunion an der Spitze ³⁾ - insgesamt als Rauchwaren-Produzenten sehr groß. Auch in Polen, wo Nerze und Füchse auf großen Staatsfarmen und vielen kleinen städtischen und dörflichen Genossenschaften gezüchtet werden, werden die Rohfelle von einer zentralen Organisation aufgekauft. ⁴⁾

Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß im Rahmen jeder Aufkauf-Organisation dem Sortieren, Standardisieren und Bewerten große Bedeutung zukommt. Wenn auch auf jeder Stufe des Aufkaufhandels eine gewisse Sortierfunktion zu erfüllen ist, so kann die eigentliche marktgerechte Sortierung und Bewertung der Rohfelle doch nur beim Vorhandensein großer Partien von bedeutenden, erfahrenen Aufkaufhandelsfirmen bzw. -Organisationen, die ständig damit zu tun haben, vorgenommen werden. ⁵⁾ Es kommen dafür die großen Aufkaufhandelsfirmen, die staatlichen Aufkauforganisationen, die Zentralen der Züchtergenossenschaften und die Auktionsgesellschaften infrage. ⁶⁾ Auf der Stufe der Provinzsammelstelle - von Feistle ⁷⁾ als 'sammelnder Zwischenhandel' bezeichnet - wurde früher für den Absatz von Rohfellpartien an Rauchwaren-Exporteure auch das Verfahren der Einschreibung ⁸⁾ ange-

1) Vergl. Keil, Horst: a.a.O., Seite 117 und Seite 121

2) Vergl. Keil, Horst: a.a.O., Seite 193

3) Vergl. Mouraviev, N.: From Russia with Love. In: Fur Review, London, Juni 1967, Seite 32 f.

4) Ohne Verfasser: Poland makes her name on the World's Fur Markets. In: Fur Review, London, Dezember 1966. S. 34

5) Vergl. hierzu Oberparleiter, Karl: Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels. Berlin, Wien 1930, S. 41

6) Vergl. Papert, Reuben: Problems of the United States fur industry. In: Fur Review, London. Sept. 1970, Seite 69

7) Feistle, Otto: a.a.O., Seite 49 (schematische Darstellung der Organisation des Rauchwarenhandels)

8) Vergl. Scheller, Georg: Auktion, Abschlag, Einschreibung. In: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Band I, 3. Auflage, Stuttgart 1956, Spalten 290 f.

wandt, das heute im Rohfellhandel nur noch selten anzutreffen ist. Nach Koch ¹⁾ erfüllt die Einschreibung den gleichen Zweck wie die Auktion. Sie könne aber nicht als eine Versteigerung auf schriftlichem Wege bezeichnet werden, da jede Steigerung fortfalle. Es handle sich vielmehr um eine Submission, bei der die Kaufinteressenten für jedes Los ²⁾ ihr Angebot schriftlich abgeben und der Höchstbietende dann die Ware erhält. Charakteristisch für das Verfahren der Einschreibung, das auch als Tenderverfahren ³⁾ bezeichnet wird, ist der Umstand, daß dabei Originalpartien angeboten werden, die zwar nach Rohfellarten unterteilt sind, wobei aber die verschiedenen Partieteile zusammen die gesamte Anlieferung aus einem Landesteil - z. B. Central States oder Western - zu einem bestimmten Termin darstellt.

Bachrach ⁴⁾ schildert ausführlich den Ablauf einer Einschreibung, wie sie in den Collecting Houses von St. Louis dreimal wöchentlich stattfanden. Diese Form des Rohfellhandels konnte sich nur an regionalen Zentralmärkten durchsetzen, weil an Plätzen, an denen die Rohfelle aus den verschiedensten Gebieten zusammenlaufen, die Käufer nicht gewillt sind, Sammelpartien verschiedener Fellarten zu kaufen, ohne genau zu wissen, welche anderen Posten während der Abgabe ihrer eigenen Gebote auf den Markt kommen. ⁵⁾ Für SWA-Persianer gab es nach dem 2. Weltkrieg in Windhoek sogenannte Tenderbüros, die den Verkauf von Fellen aufgrund schriftlich abgegebener Gebote vermittelten. Sie stellten aber später im Zuge der Entwicklung zum genossenschaftlichen Sammel- und Verkaufssystem zum überwiegenden Teil ihren Betrieb ein. ⁶⁾ Das Tender-Verfahren wird als Ausnahmefall heute noch gelegentlich

1) Koch, Waldemar: a.a.O. Band 2., Seite 286

2) Los ist die Bezeichnung für die Mindestmenge, die bei ein- und demselben Kaufakt gekauft werden kann

3) englisch als 'floor sales'

4) Bachrach, Max: a.a.O., Seite 547 ff.

5) Derselbe: a.a.O.

6) Vergl. Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., Seite 81

von der Hudson's Bay Company in New York für den Verkauf von Persianerfellen aus Afghanistan angewandt, die nicht mehr rechtzeitig zum auktionenweisen Verkauf ankommen. Gebote werden auf Strings ¹⁾ abgegeben. Die Ware wird an den Käufer verkauft, der das höchste Gebot abgegeben hat. ²⁾

Ausfuhrhandel im Ursprungsland und Einfuhrhandel im Verwendungsland können im Rauchwarenhandel nicht streng voneinander getrennt werden. Der Ausfuhrhandel hat seinen Sitz vornehmlich an wichtigen Exporthandelsplätzen, die nicht immer identisch mit Exportplätzen, d. h. Hafenstädten oder Ausfuhrorten, sein müssen. ³⁾ Ein Beispiel hierfür ist Windhoek, das wohl Exporthandelsplatz für SWA-Persianer ist, aber - soweit der Versand nicht durch Luftfracht erfolgt - nicht Exportplatz ist. Ein bedeutender Exporthandelsplatz, der zugleich Exportplatz ist, stellt für den Rohfellausfuhrhandel im Produktionsland New York dar. Für den Transport von Rauchwaren spielt heute der Luftfrachtversand eine wesentlich größere Rolle als Land- oder Seetransport. Da Rauchwaren - insbesondere die Haupthandelsartikel Persianer und Nerz - einen hohen spezifischen Wert haben und die Nutzenerwartung aus der Zeitersparnis durch die schnellere Transportart im allgemeinen höher eingeschätzt wird als eine mögliche Frachtkostenersparnis, sind Rauchwaren aufgrund dieser und anderer Eigenschaften zum Luftfrachtversand geeignet. ⁴⁾

Wenn wir vom Ausfuhrhandel im Produktionsland sprechen, ist bei Rauchwaren in erster Linie an solche Fellarten zu denken, die ohne Berührung eines Transithandelsplatzes dem Käufer im Verwendungsland zugehen. Sehr häufig hat

1) Strings sind eine Anzahl von Losen

2) Breckoff, Peter, Rohfelleinkäufer der Firma Fränkische Pelzindustrie Märkle & Co., Fürth/Bayern, in einem Gespräch im September 1970

3) Vergl. Hellauer, Josef: a.a.O., Seite 122

4) Vergl. Knoblich, Hans: Betriebswirtschaftliche Waren-typologie. Köln und Opladen 1969, Seite 158

der Exporteur im Verwendungsland eine eigene Niederlassung oder arbeitet dort mit einem Kommissionär zusammen. Es gibt jedoch auch die Verbindung zwischen einem Exporteur im Ursprungsland und einem Importeur im Verwendungsland. ¹⁾ Ein Rauchwarenhändler kann - bedingt durch die Eigentümlichkeit von Rauchwaren - keine Bestellung aufgeben wie der Einkäufer eines standardisierten Produkts. Der Rauchwarenhändler wird deshalb die einzukaufenden Felle nach Möglichkeit besichtigen oder einen Vertrauensmann mit der Besichtigung beauftragen. ²⁾ "Auch heute noch ist für edle Pelzware der Kauf nach Besicht die Regel, der Blindkauf die Ausnahme." ³⁾ Der Kauf nach Mustern oder nach mündlicher oder schriftlicher Beschreibung kommt im Rohfellhandel ebenfalls vor. Dabei handelt es sich meistens um ein langjähriges Vertrauensverhältnis zwischen dem ausländischen Exporteur und dem Käufer im Verwendungsland. Als Fellarten, für die der direkte Absatzweg vom Ursprungsland zum Verwendungsland infragekommt, sind vor allem Indische Lammfelle - Exporthandelsplätze Delhi/Indien und Karachi/Pakistan - sowie südamerikanische Lincoln-Lammfelle aus Argentinien bzw. Uruguay, die nach Qualitäts- und Gewichtsklassen gehandelt werden, und Caloyos, das sind peruanische Lammfelle, zu nennen. Bei großer Nachfrage nach Lammfellen dieser Art ist eine wesentliche Sortimentsverschlechterung festzustellen. Riebel ¹⁾ spricht in diesem Zusammenhang von "Manipulation der Mengenanteile der Kuppelprodukte durch Verschiebung der Qualitätsgrenzen bei natürlich anfallenden Sorten" und führt aus: "Das kann in Zeiten eines ausgesprochenen Verkäufermarkts so weit

1) Vergl. hierzu Hellauer Josef: a.a.O., Seite 145 ff.

2) Vergl. Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 41

3) Nauen, Otto: Zur Entwicklungsproblematik der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. In: die bekleidungsindustrie. Herausgeber Dr. Ernst Melzer. Darmstadt 1955, Seite 219

4) Riebel, Paul: Die Kuppelproduktion - Betriebs- und Marktprobleme. Köln und Opladen 1955, Seite 100

gehen, daß nur noch 1. Qualitäten auf dem Markt angeboten werden, weil man es sich erlauben kann, auf eine Qualitätsauslese zu verzichten." Außerdem wird ein großer Teil der amerikanischen Wildfelle durch New Yorker Exporteure und Kommissionäre im freien Handel ins Ausland verkauft. ¹⁾

Es darf nicht übersehen werden, daß ein mehr oder weniger großer Prozentsatz des Rohfellaufkommens einzelner Länder im Ursprungsland selbst Verwendung findet. In Staaten mit freier Wirtschaftsverfassung bedienen sich die Rohfelleinkäufer des Ursprungslandes der gleichen Bezugsquellen für Rohfelle wie die Interessenten aus dem Ausland. Anders ist dies in Staaten mit zentralgelenkter Wirtschaft. Dort ist die Versorgungsorganisation für den Inlandsbedarf, der durch Zuteilungen gedeckt wird, vollständig getrennt von der Organisation, deren Aufgabe der Außenhandel mit Rauchwaren ist. In der DDR ist für das Inlandsgeschäft mit Rauchwaren das Absatzkontor für Rauchwaren zuständig, das die Rohfelle von der vorher erwähnten VEAB bezieht, während der gesamte Außenhandel mit Rauchwaren - insbesondere der Export - durch das staatliche Außenhandelsunternehmen Interpelz Deutsche Rauchwaren Export- und Import GmbH., Leipzig, vorgenommen wird. In der Sowjetunion und den anderen sozialistischen Ländern sind entsprechende Absatzorganisationen vorhanden. ²⁾ In den Jahren zwischen 1925 und 1930 wurden 80 % der sowjetischen Rauchwaren-Ausfuhren durch die sowjetischen Handelsgesellschaften Arcos in London und Amtorg in New York vorgenommen - die restlichen 20 % wurden durch Genossenschaften direkt an bedeutende Rauchwarenhandelsunternehmen verkauft. ³⁾ Seit Mai 1934 betreibt den sowjetischen Rauchwarenexport die Außenhandelsorganisation

1) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 24 f, weitere Quelle: Market Bulletin der United Fur Brokers, New York vom 30.9.1970

2) Schöps, Paul in einem Brief aus Leipzig vom 8.12.1962

3) Mouraviev, N.: a.a.O., Seite 33

Vergl. auch Albrecht, Gottlieb: Der Pelzmarkt Leipzig bei besonderer Berücksichtigung seines Rauchwarenhandels. Diss. Jena. Bottrop 1931, Seite 45 f.

V/O Sojuzpushnina.¹⁾ Diese Organisation verkauft Rauchwaren von ihren Lagern in Moskau und Leningrad sowie in London, Stockholm und Paris. Die V/O Sjujzpushnina schließt auch langfristige Verträge über die Lieferung von Rauchwaren mit ausländischen Firmen ab.²⁾ Derartige Kontrakte wurden früher vor allem auf Lieferung bestimmter Sorten russischer Persianerfelle abgeschlossen. Kontrakte über Persianerfelle sind heute für die V/O Sojuzpushnina nicht mehr interessant. Kontrakte werden heute nur noch für Spezialartikel, insbesondere über Zobel, nicht mehr für Stapelartikel, wie Feh, Bisam, Murrel oder Persianer abgeschlossen.³⁾ Diese im Rauchwarenhandel seltene Form des Rohfellhandels ist noch für eine andere Fellart eigentümlich.

Seit Jahren besteht zwischen der rumänischen Außenhandelsorganisation für Rauchwaren ein Vertrag mit einer Rauchwarenhandels-Gesellschaft in der Bundesrepublik Deutschland über Bessaraber, das sind sogenannte Halbpersianerfelle. In diesen Vertrag sind so gut wie alle für den Export bestimmten Felle dieser Art eingeschlossen, so daß jene Firma praktisch das Einkaufsmonopol für diese Fellart besitzt. Es handelt sich bei den zuletzt geschilderten Fällen um Ausfuhrhandel im Produktionsland.⁴⁾

Einfuhrhandel im Verwendungsland sowie der Einfuhr- und Platzhandel in Verarbeitungszentren sind im Rauchwarenhandel eng miteinander verknüpft. Für die USA ist New York sowohl Einfuhrhafen als auch Importhandelsplatz und zugleich Verarbeitungszentrum der Rauchwarenveredlung und Pelzkonfektion. Eine vergleichbare Stellung nahm früher Leipzig ein. Für die Bundesrepublik Deutschland hat Hamburg eine gewisse Bedeutung als Importplatz für Rohfelle vor allem aus Süd-

-
- 1) Hollender, Paul: Unsere Hauptversorgungsgebiete.
1. Rußland und Afghanistan. In 325 Jahre Familie Thorer -
75 Jahre Theodor Thorer. Leipzig 1937, Seite 112
 - 2) Aus einem Werbeprospekt der V/O Sojuzpushnina aus dem
Jahre 1969
 - 3) Breckoff, Peter in einem Gespräch im September 1970
 - 4) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 58

amerika. Es handelt sich dabei um Importeure, die entweder Ware nach Beschreibung verkaufen oder auch Rohfelle bereits auf Lager haben, die dann von Kaufinteressenten besichtigt werden können. Hellauer ¹⁾ bezeichnet diese Art des Einkaufs von Importeuren als "Mittelding zwischen direktem Import und Einkauf von in Europa sitzenden Zwischenhändlern zu Platzkonditionen." Für den Importhandel mit Rohstoffen ist die Erforschung und Beobachtung der Beschaffungsmärkte charakteristisch. ²⁾

Der Einfuhr- und Platzhandel für Rauchwaren in der Bundesrepublik Deutschland hat seinen Hauptsitz in Frankfurt, das durch die Übersiedlung der Mehrzahl der Leipziger Rauchwarenhändler nach dem 2. Weltkrieg das Erbe des Rauchwarenhandelsplatzes Leipzig antrat. Frankfurt konnte insbesondere auch deshalb Leipziger Tradition fortsetzen, weil sich zugleich mehrere namhafte Rauchwarenveredlungsbetriebe, die ihren Sitz in Leipzig oder dessen näherer Umgebung hatten, ihr neues Domizil in der Nähe von Frankfurt aufschlugen. Hinzu kam die verkehrsgünstige Lage Frankfurts. Im Rauchwarencentrum der Bundesrepublik haben die meisten Rauchwarenhandelsfirmen ihren Sitz oder unterhalten dort zumindest eine Niederlassung. Auch die Pelzkonfektion, die heute vielfach Rauchwarenhandelsfirmen angeschlossen ist, hat in Frankfurt ihren Mittelpunkt gefunden. Man kann Frankfurt als das bedeutendste Verarbeitungszentrum für Rauchwaren in Europa bezeichnen. Was den Rohfellhandel in Frankfurt anlangt, so hat dieser als Einfuhrhandel wesentlich geringere Bedeutung als der Handel mit zugerichteten und gefärbten Fellen und Pelzkonfektion. Auch damit können wir wieder die Parallele zu Leipzig ziehen, dessen Hauptbedeutung ebenfalls im Handel mit veredelten Fellen lag. Der Rohfell-

1) Hellauer, Josef: a.a.O., Seite 146

2) Vergl. Nieschlag, Robert, Dichtl, Erwin, Hörschgen, Hans: Einführung in die Lehre der Absatzwirtschaft. Berlin 1968, Seite 296

handel als Einfuhrhandel in Frankfurt wird teils auf Kommissionsbasis, d. h. auf Rechnung eines ausländischen Exporteurs, teils in Form des Eigenhandels durch den inländischen Rauchwarenhändler abgewickelt. In einigen Fällen handelt es sich auch um den Absatz durch Tochterfirmen ausländischer Rauchwarenhändler. Im Frühjahr 1970 gab die Firma Thorer & Hollender, Frankfurt, bekannt, daß sie die Vertretung der Ranchers Marketing Service Inc., New York, übernommen habe. Damit wurden erstmalig Nerze aus den besten amerikanischen und kanadischen Zuchten direkt vom Farmer ohne Einschaltung einer Auktion im Zentrum des Rauchwarenhandels, in Frankfurt, angeboten. ¹⁾ Die Krise im amerikanischen Nerzgeschäft brachte es mit sich, daß die Nerzzüchter in den USA neue Wege suchen mußten, um ihre Felle direkt ins Ausland absetzen zu können. ²⁾ Hierdurch wird Lampes Meinung bestätigt, der folgende Ausführungen macht: ³⁾ "Bei tendenziell ungünstiger Wirtschaftsentwicklung werden Marktausweitungen versucht werden.... In Notzeiten werden mithin besonders aktive oder auch - aggressive Handelsformen bevorzugt werden."

Trotz der verschiedenen Ansätze, dem Rohfellhandel in Frankfurt, im Rauchwarenzentrum eines der bedeutendsten Pelzverbraucherländer der Welt, internationale Bedeutung zu verschaffen, ist dies bis heute nicht gelungen. Nach wie vor ist die vorherrschende Form des Rohfellhandels der Einfuhr-, Transit- und Ausfuhrhandel am

-
- 1) Ohne Verfasser: US-Farmer vertreten in Frankfurt. In: Rund um den Pelz. Nr. 4/1970, Seite 232
 - 2) Langenberger, Walter: Amerikanischer Nerz auf neuen Wegen. In: Rund um den Pelz. Nr. 5/1970, Seite 89
 - 3) Lampe, Adolf: Umriss einer Theorie des Handels. Aus dem Nachlaß herausgegeben von Dr. Rudolf Rohling. Berlin 1958, Seite 46

internationalen Zentralmarkt. ¹⁾

Schäfer unterscheidet "zentrale Märkte" verschiedener Abstufungen, ²⁾ und zwar erstens: den "zentralen Markt", an dem sich das gesamte Produktionsangebot eines Landes konzentriert, um von dort aus nach den Verarbeitungszentren des eigenen Landes und auch nach den ausländischen Verarbeitungszentren gehandelt zu werden, zweitens: den "zentralen Markt" im Einfuhr- und Verwendungsland und drittens: den "Transitplatz", von wo aus die Aufteilung nach Verarbeitungsländern vorgenommen wird. Der Begriff "Zentralmarkt" ist nicht so leicht abzugrenzen. Wenn Malbin ³⁾ davon spricht, daß bei der Beobachtung des Handels mit Rauchwaren sofort die starke Konzentration ⁴⁾ auf einige wenige Städte auffalle, die meistens die Hauptstädte der einzelnen Länder seien, hat er einen anderen Zentralmarkt-Begriff im Auge als Laut, ⁵⁾ wenn sie Amerika als Rauchwaren-Zentralmarkt der Welt bezeichnet und Montreal, New York und St. Louis als amerikanische Zentren anführt. Nach Pabst ⁶⁾ hätte um das Jahr 1900 die Handelsbewegung der Rauchwaren in graphischer Darstellung einen Doppelstern ergeben, in welchem zwei Brennpunkte: Leipzig und London besonders hervorgetreten wären. Der Kampf zwischen London und Leipzig drehte sich im wesentlichen um die Waren amerikanischer Herkunft, für die bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts London den ersten Handelsplatz gebildet habe. ⁷⁾ Die Funktion des Zentralmarkts London für Rauchwaren sieht Kröhne ⁸⁾ darin, daß dort "international gehandelte Waren dem internationalen Austausch an

1) Hirsch, Julius: Der moderne Handel. a.a.O., Seite 109

2) Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 284

3) Malbin, Max: a.a.O., Seite 18

4) Vergl. hierzu auch Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 46 f.

5) Laut Agnes C.: a.a.O., Seite VIII f.

6) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 25

7) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 98

Vergl. auch Malbin, Max: a.a.O., Seite 19

8) Kröhne, Marie: Die Großhandelsversteigerungen a.a.O., Seite 56

einem Platze, der ungefähr in der Mitte zwischen dem amerikanischen und osteuropäischen Produktionsgebiete liegt, unterworfen sind." Deshalb spielt London auch eine besondere Rolle im internationalen Rauchwarenhandel, obwohl England weder bedeutender Produzent, noch Verwender von Rauchwaren ist. ¹⁾

Bevor wir uns näher mit dem Rohfellhandel am Zentralmarkt befassen, wollen wir die Rauchwaren-Zentralmärkte der Gegenwart miteinander vergleichen, um dann den Begriff des Zentralmarkts im engeren Sinne definieren zu können. Als rein nationale Zentralmärkte erscheinen die Rauchwarenhandelsplätze Kanadas, von denen speziell Montreal und Winnipeg international eine Rolle spielen. In den USA müssen wir unterscheiden zwischen dem ausgesprochenen Spezial-Zentralmarkt für Sealfelle in Greenville - auf dessen internationale Bedeutung wir in Absatz C III 3) hingewiesen werden -, dem nationalen Rauchwarenmarkt in Seattle und dem Haupt-Rauchwarenmarkt der USA, New York, dessen internationale Bedeutung hauptsächlich im konzentrierten Angebot von Rauchwaren aus den USA besteht, wenngleich dort auch ein Teil der afghanischen Persianerproduktion zum Verkauf gelangt.

Leipzig ist heute ein Zentralmarkt bescheidenen Umfangs, auf dem neben Rohfellen aus der Produktion der DDR auch Rauchwaren aus den sozialistischen Ländern angeboten werden. In Leningrad, wo jetzt der größte Teil des sowjetischen Rauchwaren-Exports getätigt wird, werden außer dem umfangreichen und breitgestreuten Angebot an Rauchwaren sowjetischen Ursprungs auch Rohfelle aus der Mongolei zum Kauf angeboten. Die eigentliche Bedeutung Leningrads liegt aber eindeutig in dessen Eigenschaft als Zentralmarkt für sowjetische Rauchwaren.

1) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 18

Eine besonders augenfällige Spezialisierung ist in den drei skandinavischen Rauchwarenhandelszentren Kopenhagen, Oslo und Stockholm festzustellen. Hier können wir nicht nur von einer Spezialisierung auf die Waren eines Landes oder einer Ländergruppe sprechen, sondern mit einer gewissen Einschränkung ¹⁾ auch von einer Spezialisierung auf eine einzige Warenart: den Zuchtnerz der skandinavischen Länder Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden. Kopenhagen konzentriert heute schon das Nerzangebot Dänemarks und Finnlands. Wenn sich die bei der Darstellung der Ursachen der Bildung von Rauchwarenmärkten angedeutete Entwicklung fortsetzt, dann wird Kopenhagen alleiniger skandinavischer Zentralmarkt für Nerze werden. Frankfurt haben wir bereits als internationales Pelzzentrum kennengelernt und sind dabei zur Feststellung gelangt, daß seine Bedeutung für den Rohfellhandel nicht groß genug ist, um es als internationalen Zentralmarkt für Rauchwaren zu bezeichnen.

Wir müssen nun die Frage stellen, ob von einem internationalen Zentralmarkt schon dann gesprochen werden kann, wenn ein Rauchwaren-Handelsplatz internationale Käufer anzieht, oder ob die Voraussetzung dafür erst dann erfüllt ist, wenn sich an diesem Handelsplatz gleichzeitig das Rohfellangebot aus der ganzen Welt in bedeutenden Mengen konzentriert. Fassen wir den Zentralmarkt-Begriff so eng, dann können wir als internationalen Zentralmarkt für Rauchwaren nur London ansehen. ²⁾ Aus einer Zusammenfassung ³⁾ aufgrund des Annual Statement of the Trade of the United Kingdom (Volume II, Table 1: Fur skins, undressed, i. e. raw, dried or salted) der Jahre 1951 - 1968 für Rauchwaren mit Ausnahme von Kaninfellen geht hervor, daß die vier bedeutendsten Lieferländer für Rauchwaren an den Zentralmarkt London in diesen achtzehn Jahren Süd- und Südwestafrika, die Sowjetunion, die USA und Kanada waren. Seit 1956 zählt Afghanistan

1) Anmerkung des Verfassers: es kommen neben Nerzen auch Füchse zum Angebot

2) Vergl. Koch Waldemar: a.a.O., Band 2, Seite 193

3) Vergl. Tabelle in Kapitel B III 2)

zu den fünf wichtigsten Lieferländern für Rauchwaren.
Aus etwa fünfzig verschiedenen Ländern stammt das Rauchwarenangebot Londons. ¹⁾ Wegen der überragenden Bedeutung Londons als Rauchwarenhandelsplatz Großbritanniens kann die Rauchwaren-Einfuhr Großbritanniens praktisch mit der Rauchwarenzufuhr nach London gleichgesetzt werden.

In der nachstehenden Tabelle werden die zehn bedeutendsten Ursprungsländer der nach Großbritannien im Jahre 1968 eingeführten Rauchwaren angegeben. Es handelt sich dabei um die Länder, deren Lieferwert den Betrag von einer Million £-Sterling überstieg. Aus dieser Tabelle ist auch ersichtlich, welchen Prozentsatz bei den einzelnen Ländern die beiden Rauchwaren-Hauptartikel Nerz und Persianer ausmachen.

Rauchwaren-Einfuhr nach Großbritannien im Jahre 1968 ²⁾

Ursprungsländer	Einfuhrwert in 1000 £-Sterling	prozentualer Anteil		
		Nerz	Persianer	andere Felle
1) Süd- und Südwestafrika	12.973	-	99 %	1 %
2) Sowjetunion	4.669	60 %	15 % ³⁾	25 %
3) Afghanistan	4.006	-	100 %	-
4) USA	3.834	25 %	-	75 %
5) Dänemark	2.609	97 %	-	3 %
6) Kanada	2.546	24 %	-	76 %
7) Polen	1.436	40 %	-	60 %
8) China	1.339	16 %	-	84 %
9) Niederlande	1.312	93 %	-	7 %
10) Finnland	1.019	90 %	-	10 %
Zwischensumme:	35.743			
übrige Länder:	6.458			
alle Länder insgesamt:	42.201			
	=====			

- 1) Vergl. auch Sharp, Ivy M.: How Can London Attract Buyers. In: Fur Review, London, April 1967, Seite 26
- 2) Quelle: Annual Statement 1968, a.a.O., Seite 55 - Nr. 21216, 21226, 21255
- 3) aus dem geringen Prozentsatz der Persianerfelle aus der Sowjetunion (15 %) ist zu erkennen, daß die Bedeutung Londons als Zentralmarkt für sowjetische Rauchwaren im Schwinden begriffen ist.

Aus dieser Tabelle ist abzulesen, daß die zehn wichtigsten Rauchwaren-Ursprungsländer mit £-Sterling 35.743.000,- am gesamten Rauchwaren-Import Großbritanniens 1968 mit fast 85 % beteiligt waren. Es geht aus dieser Tabelle ferner hervor, daß die beiden Länder Süd- und Südwestafrika und Afghanistan für den Zentralmarkt London ausschließliche Bedeutung für rohe Persianerfelle haben, während die gleiche Ausschließlichkeit hinsichtlich roher Nerzfelle praktisch für die Länder Dänemark, Finnland und die Niederlande gelten kann. Für Felle anderer Art kommen als hauptsächliche Lieferländer die USA, Kanada, China, die Sowjetunion und Polen infrage. Ausführlich wird über den Zentralmarkt London in Absatz C III 3) zu berichten sein.

Am internationalen Zentralmarkt für Rauchwaren werden aus ungleichen Lieferungen der Ursprungsländer möglichst gleichartige Sortimente zusammengestellt. "Damit wird der Rohstoffhändler am Welthandelsplatze zum Sortierer des Weltmarkts." ¹⁾ Aus dem alten Spezialmarkt, auf dem ein ungeregeltes Handeln um einzelne Warenpartien stattfand, entwickelte sich über den Probenmarkt, bei dem zwar noch die einzelne Partie gehandelt wird, aber nur Muster besichtigt werden müssen, der moderne Spezialmarkt. ²⁾ "Die öffentliche Preisfestsetzung, schon beim alten Spezialmarkt üblich, wird hier in irgendwelchen Formen die Regel." ³⁾ Am Zentralmarkt für Rauchwaren verdichtet sich der Marktverkehr zwischen dem massierten, zentralisierten Angebot und der Nachfrage bei den bedeutendsten Rauchwarenarten zur regelmäßigen Veranstaltung von Auktionen. ⁴⁾ Dabei kommt es darauf an, daß das Auktionsangebot den größten Teil des Gesamtangebots einer Fellart

1) Hirsch, Julius: a.a.O., Seite 117

2) Vergl. Kröhne, Marie: a.a.O., Seite 134
Vergl. auch Hirsch, Julius: a.a.O., Seite 76 f.

3) Hirsch, Julius: a.a.O., Seite 77

4) Vergl. Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. a.a.O., Seite 58

umfaßt. Allerdings kommt es am Zentralmarkt neben der Auktion stets zu sogenannten "freihändigen Verkäufen". Gerade die Freiwilligkeit der Unterwerfung unter die Bedingungen der organisierten Märkte ist eines ihrer besonderen Merkmale. ¹⁾

Der Zentralmarkt für Rauchwaren ist das Betätigungsfeld des Fachmanns. Der Einkauf und der Blick für die Auswertungsmöglichkeiten des mit den Naturbedingungen stark wechselnden Rohstoffs haben hier ein Gewicht und erfordern Fähigkeiten, die anderen Zweigen des Handels und den Verarbeitungsindustrien nahezu unbekannt sind. Vielfach kommt es am Zentralmarkt für Rauchwaren zur Einschaltung einer Mittlerperson zwischen Zentralmarktgroßhändler, der oftmals selbst nicht Eigenhändler, sondern Verkaufskommissionär ist, und Käufer. Es handelt sich dabei um den Einkaufskommissionär, dessen Funktion im Rauchwarenmarkt in Absatz C III 6) dargestellt wird. Insbesondere für den Einkauf auf den Auktionen werden in London die ortsansässigen Kommissionäre von den Käufern herangezogen; denn "diesen feinen Apparat kann nur bedienen, wer die ganze Skala der Wareneigenschaften - auch wenn es Standards in der Branche gibt oder gerade dann - genau kennt und andererseits ein Gefühl hat für den Weltbedarf und das Ausmaß der Läger und der Weltproduktion." ²⁾ Schäfer ³⁾ mißt den "Fühlungsvorteilen", die sich für Unternehmen ergeben, die mit anderen gleicher Art in einem Handelszentrum vereint sind, Bedeutung bei, da die einzelnen Unternehmen daraus mancherlei Vorteile der besseren und schnelleren Information und des Erfahrungsaustausches ziehen könnten. Demgegenüber sieht Fuchs ⁴⁾ in der örtlichen Konzentration des Marktes mehr die negativen

1) Vergl. Liefmann-Keil, Elisabeth: a.a.O., Seite 126 f. und Seite 89

2) Gürge, Wilhelm: Wesen und Reichweite der Betriebslehre des Außenhandels. In: Festschrift zum 60. Geburtstag von Heinz Nicklisch. Berlin 1936, Seite 88

3) Schäfer, Erich: Die Unternehmung. a.a.O., Seite 94 (Anmerkung)

4) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 93

Auswirkungen, wenn er von der "Massenpsychologie" spricht, deren Einfluß das spekulative Element in den Vordergrund stelle. Gerüchte und Halbwahrheiten seien weitverbreitet, Entscheidungen gründeten sich daher mehr auf Intuition als auf sachliche Erwägungen. Intuition oder Gefühl, die zu plötzlichem, entschlossenem Handeln führen, wird man aus dem Rohwarenhandel im allgemeinen und dem Zentralmarkt für Rauchwaren im besonderen nicht ausscheiden können, da es sich dabei um wesentliche Eigenschaften des Rohstoffkaufmanns handelt. ¹⁾ Wir haben bei der vorstehenden Untersuchung erkannt, daß London den Zentralmarkt für Rauchwaren schlechthin, den großen Umschlagsplatz für Rohfelle aller Art aus der ganzen Welt darstellt. Einen Zentralmarkt dieser Ausprägung können wir als "Zentralmarkt im engeren Sinne" bezeichnen.

1) Gürge, Wilhelm: a.a.O., Seite 88

III) Die Auktion als Organisationsform des Zentralmarkts für Rauchwaren

1) Auktion

Im Mittelpunkt des Marktverkehrs für Rauchwaren am zentralen Handelsplatz steht die Auktion. Die Auktion ist eine gesamtwirtschaftliche Institution der Absatzwirtschaft - eine Marktinstitution. ¹⁾

Die erste Rauchwarenauktion fand 1672 in London statt. ²⁾

Die Auktionen waren die gegebene Marktorganisation in Verbindung mit den Zweigen des Großhandels, welche sich durch die Länge ihrer Verkehrswege und die Fremdartigkeit ihrer Handelswaren auszeichneten. Der Handel mit dem Orient hat dabei eine entscheidende Rolle gespielt. Er bediente sich nicht nur der größten Schiffe der Zeit, sondern erfolgte auch in Konvoi-Flotten, so daß hier das Angebot zu einer bisher auf dem Markte unbekannten Größe heranwuchs. Da die Flotten in ganz unregelmäßigen Zeitabständen ankamen, hatte dieses große Angebot einen

-
- 1) Vergl. Schäfer, Erich: Über die künftige Gestalt der Absatzlehre. In: Bergler, Georg und Schäfer Erich: Um die Zukunft der deutschen Absatzwirtschaft, Bd. 1 der Schriftenreihe Absatzwirtschaft, herausgegeben vom Verband Deutscher Diplom-Kaufleute e. V., Berlin 1936, Seite 50.
Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. 2. Auflage. Köln und Opladen 1950, Seite 46 ff.
Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft. In: Handbuch der Wirtschaftswissenschaften. Band I Betriebswirtschaft. 2. Auflage, Köln und Opladen 1966, Seite 306
 - 2) Hudson's Bay Company: Abriß der Geschichte der Hudson's Bay Company. Prospekt zur Jubiläumsausstellung "300 Jahre Hudson's Bay Company" auf der Internationalen Pelz-Messe Frankfurt 1970

stoßartigen Charakter. Es bestand dazu noch aus Waren, welche sehr verschiedenartig und wenig bekannt waren. Man wußte oft nicht, was in den Schiffen enthalten ist, und noch weniger, was es wert ist. ¹⁾

Der Fortschritt in der Entwicklung der Großhandelsauktionen gegenüber den für ihre Zeit sehr bedeutenden Warenversteigerungen, die von den Handelsgesellschaften im 18. Jahrhundert veranstaltet wurden, liegt in der Spezialisierung der Auktionen und im Massenangebot ein und derselben Warengattung. Kröhne ²⁾ behandelt siebzig Warengruppen, für welche die Auktion nicht nur eine nach Belieben benutzte Verkaufsform, sondern eine eigene Organisation des Effektivhandels mit einer ganzen Reihe eigener Usancen bedeutet.

Hellauer ³⁾ bezeichnet die Auktion als eine Organisationsform des öffentlichen Konkurrenzaufrufs, und zwar der Käuferkonkurrenz. Die Natur der Ware ist grundlegend für die Betriebs- und Verkehrsformen im Handel. ⁴⁾

Die Großhandelsauktionen dienen dem Absatz marktgängiger, aber in ihrer Güte und Menge ungleichmäßig auf den Markt kommender Produkte. ⁵⁾ Es sind dies meist Naturprodukte, die erstens in zahlreichen verschiedenen Qualitäten vorkommen, so daß die Gesamtproduktion einer Warengattung in viele verschiedenwertige Einzelmengen zersplittert erscheint, und die zweitens einem jeweils verschiedenen Ernteausfall unterliegen. Die Verschiedenheit des Ernte-

1) Schumacher, Hermann: Die Organisation des Weltmarkts für Qualitätswaren. In: Der internationale Kapitalismus und die Krise, Festschrift für Julius Wolf, Stuttgart 1932, Seite 47.

Vergl. auch Leuchs, Johann Michael, System des Handels. Faksimiledruck der 1. Auflage von 1804, Seite 293, § 354. In: Band V der Quellen und Studien zur Geschichte der Betriebswirtschaftslehre - herausgegeben von Professor Dr. Rudolf Seyffert, Stuttgart 1933

2) Kröhne, Marie: Die Großhandelsversteigerungen. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft. Ergänzungsheft XXXII, Tübingen 1909.

3) Hellauer, Josef: Welthandelslehre, Wiesbaden 1950, Seite 166

4) Vergl. Hirsch, Julius: a.a.O., Seite 188

5) Scheller, Georg: a.a.O., Spalten 284 ff.

ausfalls bezieht sich auf die Qualität, die Quantität und die Zeit des Anfalls der Ernten in den einzelnen Sorten und in verschiedenen Ländern. ¹⁾ Bei ihnen ist der Käufer auf Besichtigung angewiesen, zumal wenn die Ansprüche im Verbrauchsgebiet, bei der Verarbeitung oder beim Konsum so speziell sind, daß eine Auswahl unter den angebotenen Qualitäten erforderlich ist. ²⁾ Dies trifft auch auf Rauchwaren zu, die nicht standardisierbar sind und somit nicht auf Warenbörsen gehandelt werden können. ³⁾

Wesentlich für die Großhandelsauktion sind: ⁴⁾

- 1) die gleichzeitige Anwesenheit der Kaufinteressenten,
- 2) die Anwesenheit der Ware oder Muster,
- 3) die Führung der Verkaufsverhandlung durch einen beauftragten Versteigerer,
- 4) das Überbieten,
- 5) der Zuschlag an den Höchstbietenden,
- 6) die Öffentlichkeit des Verfahrens.

Schäfer ⁵⁾ umschreibt die auktionstypischen Waren wie folgt:

Urprodukte oder urproduktnahe Erzeugnisse,
organische Produkte,
ungleiche Qualität,
vorwiegend Verbrauchsgüter (also nicht Gebrauchsgüter),
anonyme (Stapel-) Waren.

Abgesehen von dem umschriebenen Warenkreis weist der

-
- 1) Kröhne, Marie: a.a.O., Seite 136
Vergl. auch Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. Essen 1955, Seite 59
 - 2) Scheller, Georg: a.a.O., Spalten 284 ff.
Vergl. auch Kröhne, Marie: a.a.O., Seite 139 f.
Vergl. auch Liefmann-Keil, Elisabeth: a.a.O., Seite 104
Vergl. auch Nieschlag, Robert: Binnenhandel und Binnenhandelspolitik. Berlin 1959, Seite 364
 - 3) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 9
Vergl. auch Feistle, Otto: Rauchwarenmarkt und Rauchwarenhandel. Stuttgart 1931, Seite 31
 - 4) Koch, Waldemar: Grundlagen und Technik des Vertriebes. Band 1. Berlin 1950, Seite 281 f.
 - 5) Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 293

typische Auktionsmarkt zumeist folgende Merkmale auf: 1)

Aufkaufmarkt oder auch Zentralmarkt

Spezial-Markt

Großhandels-Markt

konkreter Markt

organisierter Markt

Loko-Markt

und damit natürlich auch

Effektivmarkt.

Inwieweit dies auf den Rauchwarenmarkt, in dessen Mittelpunkt die Auktion steht, zutrifft, soll in den weiteren Ausführungen über die Rauchwaren-Auktion untersucht werden.

1) Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 293 ff.

2) Entstehung der Rauchwaren-Auktionen

Wie kam es zur Entstehung von Rauchwaren-Auktionen?

"Bei den Großhandelsversteigerungen handelt es sich nicht um die Zusammenfügung von einzelnen Maßnahmen zu einem einheitlichen Ganzen, sondern um eine einheitliche Organisation des Marktes, die im Laufe der Wirtschaftsentwicklung ausgebaut und vervollständigt wurde." ¹⁾ Aus der Betrachtung der Geschichte des Rauchwarenhandels wissen wir, daß die Persönlichkeit des Unternehmers beim Vorstoß über die Grenzen des engeren jeweiligen Kulturkreises in wenig bekannte oder unerforschte Teile der Welt dem damit verbundenen kaufmännischen Wagnis nicht mehr gewachsen war, und daß es deshalb zur Entstehung organisierter Gesellschaften kam. ²⁾

"Die organisierte Gesellschaft, die Kompanie hat eine der damaligen finanziellen Technik gemäße Form des Absatzes geschaffen: die Versteigerung. Die Mittel der Gesellschaften waren, bis die Waren auf den europäischen Handelsplätzen angeboten werden konnten, unverhältnismäßig lange - im günstigsten Falle länger als ein Jahr - festgelegt, so daß ein möglichst rascher Absatz geboten war, welcher in der Form der öffentlichen Versteigerung gefunden wurde, zumal, weil die Kapitalträger der Kompanien in der Regel Finanziers und keine Fachleute waren, nur eine Teilung in Geld in Frage kam." ³⁾

Schumacher ⁴⁾ führt hierzu aus: "Wie die Entstehung schon zeigt, sind Großhandelsauktionen regelmäßig in Verbindung

-
- 1) Liefmann-Keil, Elisabeth: Organisierte Konkurrenz-Preisbildung - Großhandelsversteigerung und Warenbörse. Leipzig 1936, Seite 66
 - 2) Vergl. Nauen, Otto: Zur Entwicklungsproblematik der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. In: die bekleidungsindustrie. Herausgeber: Dr. Ernst Melzer, Darmstadt 1955, Seite 220.
 - 3) Nauen, Otto: a.a.O., Seite 220
Vergl. Hirsch, Julius: Der moderne Handel. Tübingen 1925, Seite 79
Vergl. auch Schumacher, Hermann: Die Organisation des Weltmarkts für Qualitätswaren. In: Der internationale Kapitalismus und die Krise. Festschrift für Julius Wolf, Stuttgart 1932, Seite 48
 - 4) Schumacher, Hermann: a.a.O., Seite 48

mit Kolonien entstanden.... In Verbindung mit dem größten Kolonialreich sind sie in England zur höchsten Entwicklung gelangt."

Die Rauchwaren-Auktionen in London haben ihren Ursprung im auktionsweisen Verkauf der von der Hudson's Bay Company in Kanada gewonnenen Felle. ¹⁾ Brass ²⁾ hält es für unwahrscheinlich, daß während des ersten Jahrhunderts ihres Bestehens die Auktionen der Hudson's Bay Company in London von fremden Einkäufern besucht waren, da diesen die französischen Märkte näher lagen. Offensichtlich war die Hudson's Bay Company mit dem Verkauf in Form der Auktion erfolgreich, weil später auch die Einfuhren der anderen Pelzhandelsgesellschaften, wie der Northwest Company, der Mackinaw Company, der American Fur Company sowie einzelner amerikanischer Rauchwarenhändler nach London kamen, wo sie im Auktionswege veräußert wurden. ³⁾

Die Londoner Rauchwaren-Auktionen bzw. deren weiterer Ausbau wurden noch dadurch begünstigt, daß in der Zeit nach dem ersten Weltkrieg die Finanzierungskraft Deutschlands geschwächt war und im internationalen Rauchwarenhandel in immer größerem Umfange die Finanzierungsmöglichkeiten Londons dazwischengeschaltet werden mußten. "Der Vershiffer wurde immer mehr auf die Auktionsgesellschaften abgedrängt, die ihm zwar bessere Gewähr und Sicherheit zu bieten schienen, jedoch ein unpersönliches Moment in die Geschäftsverbindungen zwischen die Warensammler im Ursprungslande und die Manipulation trug." ⁴⁾

1) Vergl. hierzu Clad H. und Lange W.: Der Rauchwarenhandel und seine Beziehungen zu Leipzig. Leipzig 1923, Seite 5

2) Brass, Emil: Aus dem Reich der Pelze, 2. Auflage, Berlin 1925, Seite 271

3) Vergl. Brass, Emil: a.a.O., Seite 272

4) Hollender, Paul: Zur Geschichte der deutschen Rauchwarenwirtschaft von 1912 bis 1937. In: 325 Jahre Familie Thorer - 75 Jahre Theodor Thorer. Leipzig 1937, Seite 82 f.

Rauchwaren-Auktionen sind - wie wir an späterer Stelle ausführlich darstellen werden - nicht nur in den Zentren des Welthandels entstanden, sondern vor allem auch in Produktionsländern. Daran ist, wie Kröhne ¹⁾ meint, das Bestreben im Rauchwarenhandel schuld, ebenso wie im Wollhandel, möglichst viele Pelze schon im Produktionslande dem Handel zu übergeben. Auf diese Tendenz weist auch Hirsch hin. ²⁾

Im Frühjahr 1920 brachten die Rauchwaren-Auktionen von Montreal, New York und St. Louis eine völlige Veränderung in der Richtung des Welthandels. Waren bis dahin die Rohfelle von diesen Sammelplätzen nach Europa weiter geleitet worden, zogen sie jetzt durch die dort veranstalteten Auktionen selbst Käufer aus den Pelzverbraucherländern an. ³⁾ Diesen Auktionen lag die Absicht zu Grunde, die Londoner Auktionen überflüssig zu machen. Ihre Einrichtung ist aber auch aus dem Zwang der Verhältnisse heraus entstanden, da während des 1. Weltkriegs die Verschiffungsmöglichkeiten nach Europa stark eingeschränkt waren. ⁴⁾ Die Entstehung von Auktionen in den USA und Kanada hat eine ihrer Hauptursachen darin, daß in diesen Ländern der Pelzbedarf im Zuge des Bevölkerungswachstums, der Verstädterung und des zunehmenden Wohlstands zunahm und ein immer größerer Prozentsatz der eigenen Rauchwarenproduktion im Lande selbst verblieb. ⁵⁾ Später kam die Existenz der Auktionsgesellschaften den Interessen der Fellzüchter entgegen. ⁶⁾ "Die Fellerzeuger,

-
- 1) Kröhne, Marie: Die Großhandelsversteigerungen. In: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Ergänzungsheft XXXII, Tübingen 1909, Seite 60
 - 2) Hirsch, Julius: a.a.O., Seite 79
 - 3) Laut, Agnes C.: The Fur Trade of America. New York 1921, Seite 16 f.
 - 4) Malbin, Max: Der Internationale Rauchwarenhandel vor und nach dem Weltkriege unter besonderer Berücksichtigung Leipzigs. Diss. Leipzig, Oschatz 1927, Seite 25
 - 5) Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 4
Vergl. auch Albrecht, Gottlieb: Der Pelzmarkt Leipzig bei besonderer Berücksichtigung seines Rauchwarenhandels. Diss. Jena, Bottrop 1931, Seite 48
 - 6) Vergl. Wieland, Wolfgang: Betriebswirtschaftliche Probleme des manipulierenden Rauchwarenhandels. Diss. Zürich, Winterthur 1963, Seite 53

die teilweise von der Gewinnung des Felles in freier Wildbahn zur Zucht übergingen, fürchteten, vom Handel übervorteilt zu werden und begannen, die Handelsformen zu bestimmen. So trat an die Stelle des freien Ankaufs vielfach die Auktion, bei der die Abwicklung des Handelsgeschäftes den Züchtern übersichtlicher erschien." 1)

Die aus der Pelztierzucht gewonnenen Rohfelle kamen nicht nur in den herkömmlichen Auktionsplätzen zur Versteigerung, sondern führten auch zur Entstehung von Auktionen in den hauptsächlichsten Produktionsländern USA, Kanada und Skandinavien. 2)

In Rußland ist das Auktionswesen für Rauchwaren nie sehr bedeutsam gewesen. Die Auktionen der Russisch-Amerikanischen Kompanie in St. Petersburg haben mit der Gesellschaft selbst 1867 aufgehört. Dann gab es nur noch die sogenannten Kronsversteigerungen, die von geringer wirtschaftlicher Bedeutung waren. 3) Die erste Versteigerung russischer Rauchwaren nach dem 1. Weltkrieg fand am 28. September 1921 für die Handelsvertretung der UdSSR durch die Rauchwaren-Lagerhaus AG in Leipzig statt. 4)

Leipzig hatte vorher als Auktionsplatz im Vergleich zu London nur untergeordnete Bedeutung. Die Stärke Leipzigs lag in den Rauchwaren-Messen und in seiner Funktion als ständiger Stapel- und Handelsplatz für Rauchwaren. Im Wettbewerb mit London um die Waren amerikanischer Herkunft wurde 1874 die erste Leipziger Auktion veranstaltet. Im Gegensatz zu dem Londoner Brauch wurden während der ersten

-
- 1) Kompenhans, Ingrid: Der Frankfurter Rauchwarenhandel in der Nachkriegszeit. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Frankfurt 1958, Seite 45 f.
Vergl. auch Nauen, Otto: Zur Entwicklungsproblematik der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft, a.a.O., Seite 221
 - 2) Vergl. hierzu Sharp, Ivy M.: How can London attract Buyers. In: Fur Review, London April 1967, Seite 26
 - 3) Kröhne, Marie: a.a.O., Seite 60
 - 4) Albrecht, Gottlieb: a.a.O., Seite 16
Vergl. auch Lübstorff, Friedrich: Die "Russenauktionen" in Leipzig. In: Das Pelzgewerbe, Nr. V 1956, Seite 211 f.

Jahre die in Leipzig verauktionierten amerikanischen Produkte auch auf Kredit verkauft. Auf die Dauer war dieser Modus jedoch undurchführbar, und bereits 1878 ging man zu dem Londoner Versteigerungssystem über. Alle Bemühungen, London aus dem Felde zu schlagen, erwiesen sich jedoch als erfolglos, und die Auktionen mußten nach kaum zehnjähriger Dauer wieder eingestellt werden. ¹⁾ Nicht die Verteuerung der Ware zwang zur Einstellung der Auktionen, sondern die geringe Unterstützung durch den europäischen Rauchwarenhandel, der nach wie vor in London kaufte. ²⁾ Die internationalen Rauchwaren-Auktionen in Leipzig fanden praktisch im September 1931 ihr vorläufiges Ende, da auf der Auktion kein einziger Vertreter fremder Großfirmen anwesend war und ebensowenig den Leipziger Firmen Kaufaufträge erteilt worden waren. ³⁾ Vorher schon - im Februar 1931 - wurde die erste Auktion der UdSSR in Leningrad veranstaltet. Hierüber wird bei der Darstellung der Auktionsplätze noch zu sprechen sein. Zur Entstehung dieser Art der Rauchwaren-Auktionen führt Nauen ⁴⁾ aus: "Das Dogma, die Versteigerung sei die einfachste und beste Form des Rohwarenverkaufs für eine kollektive Wirtschaft, kann allein diesen Zustand nicht herbeigeführt haben. Doch der beargwöhnnte verantwortliche Mann in einer Staatswirtschaft wird die Versteigerung schon deshalb als beste Veräußerungsform vorziehen, weil sie ihn und seine Organisation am ehesten vor dem Verdacht der Unredlichkeit bewahrt." Im April 1960 wurde in Leipzig die erste Rauchwaren-Auktion nach dem 2. Weltkrieg veranstaltet. Man wollte damit an die alte Tradition anknüpfen, um dem Leipziger Brühl seine frühere internationale Bedeutung wieder zu verschaffen. ⁵⁾ In erster Linie ist jedoch die wirtschaftspolitische Zielsetzung für die Ent-

1) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 98 ff.

2) derselbe: a.a.O., Seite 101

3) Lübstorff, Friedrich: a.a.O., Seite 212

4) Nauen, Otto: Zur Entwicklungsproblematik der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. a.a.O., Seite 222

5) "Der Brühl ist wieder da!" Artikel in Tageszeitung "Der Morgen", 13. April 1960, Seite 3

stehung der Rauchwaren-Auktionen nach dem 2. Weltkrieg in Leipzig maßgebend gewesen. "Als Käufer treten auf den Leipziger Rauchwarenauktionen ausschließlich Firmen aus kapitalistischen Ländern, insbesondere aus den USA, Großbritannien, Italien, Schweiz und Westdeutschland auf. Der Export von Pelzrohellen durch Versteigerung auf den Rauchwarenauktionen in Leipzig sichert, daß die sozialistischen Länder als Einlieferer einschließlich der DDR, die Eigentümer der in den verschiedenen Eigentumsformen produzierten und vom staatlichen Auktionsbetrieb (AHU Interpelz) ¹⁾ angebotenen Pelzrohelle sind, Erlöse erzielen, die voll den Weltmarktpreisen entsprechen. Die Rauchwarenauktionen ermöglichen den schnellen Absatz der planmäßig für den Export vorgesehenen Pelzrohelle. Der sozialistische Staat verfügt unmittelbar nach Abschluß der Rauchwarenauktion über frei konvertierbare Währung, die es ihm ermöglicht, Produktionsmittel und Konsumgüter für die rasche Entwicklung der eigenen Volkswirtschaft auf dem Weltmarkt zu erwerben." ²⁾

Die gleichen Gründe führten auch in der Sowjetunion nach dem 2. Weltkrieg zur Wiederentstehung und Ausweitung der Rauchwaren-Auktionen in Leningrad.

Der Auffassung Kröhnes, ³⁾ daß die Verteilung der Auktionen über die einzelnen Länder unregelmäßig, historisch geworden, dem Bedürfnis entsprechend sei und man mit der Gründung von Auktionsgesellschaften nicht planmäßig vorgegangen sei, können wir uns nach den Ergebnissen der vorstehenden Untersuchung über die Entstehung der Rauchwaren-Auktionen insoweit

1) Außenhandels-Unternehmen Interpelz = Interpelz Deutsche Rauchwaren Export- und Import GmbH Leipzig.

2) Keil, Horst: Die Organisation und Leitung des Beschaffungshandels mit Pelzrohellen in der DDR. Diss. Leipzig 1966, Seite 62

3) Kröhne, Marie: a.a.O., Seite 141

nicht mehr anschließen, als es die Entstehung von Auktionen nach dem Ende des ersten Weltkriegs angeht.

Es haben sich in der Organisation des Rauchwarenmarkts, trotz Beibehaltung der vorherrschenden Absatzform der Auktion, Wandlungen vollzogen, die den Rauchwarenmarkt heute anders erscheinen lassen als um die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert. Wenn bei der nun folgenden Darstellung der Auktionsplätze, der Auktionsgesellschaften, der auf den Auktionen zum Verkauf kommenden Waren und deren Eigentümer das Schwergewicht eindeutig auf der Herausarbeitung der gegenwärtigen Struktur liegen wird, kann doch nicht ganz darauf verzichtet werden, auf bedeutsame Veränderungen und Gewichtsverschiebungen zumindest an den wichtigsten Auktionsplätzen hinzuweisen.

3) Auktionsplätze, Auktionsgesellschaften, Auktionswaren und deren Eigentümer

Alle Orte, in denen Versteigerungen von Rauchwaren stattfinden, sind als Auktionsplätze für Rauchwaren im weitesten Sinne zu bezeichnen.

Wir müssen aber unterscheiden zwischen Auktionsplätzen von lediglich regionaler Bedeutung, an denen nur Interessenten aus der nächsten Umgebung teilnehmen, und solchen Versteigerungsorten, die internationale Bedeutung haben und somit Zentralmärkte für Rauchwaren sind.

Organisationen der Jagdwirtschaft sowie Forstverwaltungen, u. a. in Württemberg, veranstalteten zeitweise Auktionen zur Verwertung der Fellausbeute ihrer Mitglieder oder ihrer Reviere. Je nach Angebot fand sich ein größerer oder kleinerer Kreis ortsansässiger oder auswärtiger Firmen des Fellhandels oder des Kürschnerhandwerks ein.¹⁾

In der Schweiz, in Italien²⁾ - in Turin um 1930 und wenig später in Mailand - und in verschiedenen anderen Ländern haben die dortigen Züchter den Versuch unternommen, selbst Versteigerungen durchzuführen. Das meist kleine Angebot von Farmfellen wurde dann vom heimischen Pelzgewerbe aufgenommen. Diese Auktionen sind jeweils nach kurzer Zeit wegen immer geringer werdenden Angebots eingestellt worden. Die produzierten Felle wurden, soweit sie nicht größeren Auktionsplätzen zugeleitet wurden, stets über den Rauchwarenhandel verkauft. In den Jahre 1918/19 wurde in der Schweiz der Versuch unternommen, Wildwaren-Auktionen durchzuführen. Dieser Versuch schlug ebenso fehl wie die Bestrebungen, die um 1930 unternommen wurden, um Paris zu einem internationalen Auktionsplatz zu machen.³⁾ In Ljubljana/Jugoslawien wurden Auktionen für jugoslawische Rauchwaren durchgeführt,

-
- 1) Schöps, Paul: Die Rauchwaren-Auktionen. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig Nr. 6, 1961, Seite 266
 - 2) Tuma, Alexander: Italienische Rauchwaren-Auktionen. In: Pelzlexikon XVIII. Band, Wien 1949, Seite 131
 - 3) Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel. Leipzig 1929, Seite 75

die ebenfalls wegen ihrer geringen Bedeutung aufgegeben wurden.¹⁾

Nach dem 2. Weltkrieg sollten Rauchwaren-Auktionen in Frankfurt/Main heimisch gemacht werden. Mehreren Auktionen von Wildwaren und Farmfellen sollten Persianer-Auktionen folgen. Es handelte sich dabei um den Versuch einer Gruppe von Händlern und Farmern, die im Oktober 1953 in Windhoek die Anglo African Fur Corporation Ltd. errichtet hatten und durch deren Tochtergesellschaft, die Afrika-Frankfurt Rauchwaren Auktionen (Pty.) Ltd. (A.F.R.A.) im Februar 1956 77.000 südwestafrikanische Persianerfelle in Frankfurt zur Versteigerung brachten. Es sei hierzu eine Ankündigung aus dem Jahre 1955 über die Persianer-Auktionen in Frankfurt/Main angeführt.²⁾ "Westdeutschland, das mit einem Verbrauch von jährlich ca 2 Millionen Persianerfellen etwa 2/5 der Karakulweltermte als größter Einzelkonsument aufnimmt, führt ab 1956 in Frankfurt/Main Versteigerungen von SWA-Persianern aus.

Die ersten Auktionen sind für den 23. Februar und 29. Mai 1956 vorgesehen, und zwar über die WERAG, Westdeutsche Rauchwaren- und Fellauktionen Friedrich Seelig K.G."

Es wurde jedoch nur eine Auktion veranstaltet. Die zur Durchführung der Auktionen gegründete Gesellschaft hat ihre Tätigkeit dann eingestellt.³⁾ Die Abhaltung von Auktionen für Rauchwaren aus der Bundesrepublik Deutschland erscheint als wenig lohnend, da der Anfall von Rohware begrenzt ist. Er findet restlos Absatz im freien Handel.

1) Schöps, Paul: Die Rauchwaren-Auktionen. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig, Nr. 6, 1961, Seite 267 f.

2) ohne Verfasser: Persianer-Auktionen in Frankfurt/Main. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig, Nr.6, 1955, Seite 210

3) Schöps, Paul: Die Rauchwaren-Auktionen. a.a.O., Seite 265

Leipzig als einer der Hauptmärkte für Rauchwaren war durch seine Rauchwaren-Veredlung vor allem für zuge- richtete ¹⁾ Felle bekannt. Deshalb sind hier die Pelz- versteigerungen erst später als in London entstanden. ²⁾

Während der Michaelismesse 1874 hatte die Leipziger Kommissionsfirma Emil Lomer zum ersten Mal in Leipzig eine Großhandelsversteigerung veranstaltet und damit das Londoner Verfahren nachgeahmt. 1875 verkaufte dann die Großhandelsfirma Joseph Ullmann aus Chicago ameri- kanische Rauchwaren in Leipzig nicht wie bis dahin üblich auf privatem Wege, sondern durch Auktionen. ³⁾ Bei der Darstellung der Geschichte des Rauchwarenhandels in Ab- schnitt A II 2) wurde hierauf bereits kurz hingewiesen. Aus mehreren großen Leipziger Rauchwaren-Großhandelsfirmen entstand 1877 die Auktionsfirma Lomer, Dodel & Cie. Seit 1877 waren in Leipzig zu den Auktionen amerikanischer Rauchwaren auch solche russischer und deutscher Rauchwaren hinzugekommen, die von Lomer, Dodel & Cie. und Josef Fin- kelstein & Cie. veranstaltet wurden. ⁴⁾ Größere Bedeutung als Rauchwaren-Auktionsplatz erlangte Leipzig erst wieder als sich 1921 die Handelsvertretung der UdSSR zur Abhaltung von Rauchwarenauktionen in Leipzig entschloß. ⁵⁾ Zwei- bis dreimal jährlich wurden diese Rauchwarenauktionen in Leipzig durchgeführt, z. B. im Jahre 1929 im März und September durch die Rauchwarenlagerhaus AG. ⁶⁾

-
- 1) Zurichten ist ein dem Gerben verwandter Arbeitsvorgang der Rauchwarenveredlung. Vergl. hierzu Wieland, Dieter: Die Rauchwarenveredlungsindustrie unter besonderer Berücksichtigung ihrer verschiedenen Erscheinungsformen. Unveröffentlichte Diplom-Arbeit, Nürnberg 1957.
 - 2) Koch, Waldemar: Grundlagen und Technik des Vertriebs. Band 2. Berlin 1950, Seite 290.
 - 3) Buddeus, Karl: Leipzigs Rauchwarenhandel und -Industrie. Diss. Leipzig 1891, Seite 45 f.
 - 4) Pabst, Fritz: Der Rauchwarenhandel. Diss. Leipzig. Berlin 1902, Seite 98 f.
 - 5) Albrecht, Gottlieb: Der Pelzmarkt Leipzig bei besonde- rer Berücksichtigung seines Rauchwarenhandels. Diss. Jena, Bottrop 1931, Seite 16
 - 6) Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel, Leipzig 1929, Seite 56
Vergl. auch Clad, H. und Lange, W.: Der Rauchwarenhandel und seine Beziehungen zu Leipzig, Leipzig 1923, Seite 6
Vergl. auch Adler, J.: Der Brühl im Weltverkehr und Stadt- verkehr, Leipzig 1930, Seite 27 f.

Die September-Auktion 1927 war erstmalig von besonderer Bedeutung. Neben dem Aufschwung der sowjetischen Rauchwarenwirtschaft trug hierzu der Umstand bei, daß die UdSSR infolge ihres diplomatischen Konfliktes mit Großbritannien ihre Rauchwaren vom Londoner Markt abzog und einen erheblichen Teil der Partien, die sonst nach London gegangen waren, nun auch nach Leipzig dirigierte. Der Erfolg bestand im besonderen darin, daß die USA, die bisher in London gekauft hatten, in Leipzig mit sechs- und fünfzig Firmen vertreten waren. ¹⁾ In verhältnismäßig kurzer Zeit hatten die Leipziger Rauchwarenversteigerungen sehr große Bedeutung erlangt. Außer den sogenannten "Russenauktionen" wurden von drei Auktionsgesellschaften regelmäßig zwölfmal jährlich weitere Rauchwaren-Auktionen durchgeführt. Dabei fanden an einem Tag zwei Auktionen gleichzeitig statt. Die größte Bedeutung hatte die 1923 gegründete RAVAG Rauchwaren-Versteigerungs-AG., die ausschließlich rohe Felle versteigerte. Daneben versteigerte die Auktionsgesellschaft MUCRENA Rauchwaren-Versteigerungs-Gesellschaft Gamm & Co. zum Teil rohe, zum Teil zugerichtete und gefärbte Felle (sie wurde im Jahre 1931 von der Rauchwaren-Lagerhaus AG übernommen) ²⁾ - die Auktionsgesellschaft GEVERKO Gesellschaft für Rauchwaren-Versteigerung und Kommission m.b.H. ausschließlich zuge-

-
- 1) Lübstorff, Friedrich: Die "Russenauktionen" in Leipzig. In: Das Pelzgewerbe. Nr. V 1956, Seite 211 f.
 - 2) Ohne Verfasser: Fusion im Leipziger Rauchwaren-Versteigerungs-Gewerbe. In: Der Rauchwarenmarkt, Leipzig Nr. 69, 11.6.1931

richtete und gefärbte Felle und Halbfabrikate wie Futter und Streifen. Jede der drei Gesellschaften hatte ihren bestimmten Kreis von Anlieferern und ihre Interessentengruppen. Die Versteigerungen aller drei Auktionsgesellschaften wurden hauptsächlich von deutschen Einkäufern besucht. Lediglich die Rauchwaren-Auktionen der RAVAG hatten eine gewisse internationale Bedeutung. ¹⁾

1932 wurde in Kalkfeld/Südwestafrika als Sammelorganisation der Farmer die Südwest-Persianer-Verkaufsgesellschaft gegründet; sie war die erste Auktionsgesellschaft, die in Verbindung mit der RAVAG in Leipzig Farmerfelle auf Kommissionsbasis in den Handel brachte. ²⁾

Auf der 507. Internationalen Rauchwaren-Auktion, der ersten Leipziger Rauchwaren-Auktion nach dem 2. Weltkrieg, kamen im April 1960 nur Rohfelle aus den sozialistischen Ländern - neben der DDR vor allem aus Polen, Rumänien, der Tschechoslowakei und der Mongolei - zur Versteigerung. Die 508. Auktion fand im April 1961 statt. Seit 1962 wurden jährlich zwei Auktionen, und zwar im Februar und April, in Leipzig durchgeführt. Für die Leipziger Rauchwaren-Auktionen ist trotz der Beschickung durch andere sozialistische Länder das zur Versteigerung kommende Angebot aus dem Produktionsaufkommen der DDR von entscheidender Bedeutung. ³⁾ Im April 1970 fand die 526. Internationale Rauchwaren-Auktion in Leipzig statt. Das Auktionsangebot setzt sich nach wie vor fast ausschließlich aus Einlieferungen der Außenhandelsunternehmen der sozialistischen Staatshandelsländer - insbesondere der UdSSR, Polens,

1) Nestler, Kurt: a.a.O., Seite 56 f.

Adler, J.: a.a.O., Seite 25 f.

Vergl. auch: Koch, Waldemar: a.a.O., Band 2, Seite 290

2) Spitzner, Walter und Schäfer, Heinrich: Die Karakulzucht in Südwestafrika und das Haus Thorer, Kapstadt 1962, Seite 25

Ohne Verfasser: Leipzig als bevorzugter Umschlagplatz für südwestafrikanische Karakuls. In: Der Rauchwarenmärkt, Leipzig Nr. 110, 16.9.1931, Seite 5 f.

3) Keil, Horst: Die Organisation und Leitung des Beschaffungshandels mit Pelzrohfallen in der DDR. Diss. Leipzig 1966, Seite 63

Albaniens, Bulgariens und der DDR selbst - zusammen. Das Hauptangebot auf den Leipziger Auktionen besteht aus Rohfellen von Zuchtnerzen, Blaufüchsen, Silber-, Weiß- und Rotfüchsen und verschiedenen Wildwaren. 1969 wurden auch Kaninfelle in das Auktionsangebot aufgenommen. 1) Dies war bereits 1966 von Keil 2) angeregt worden.

In den sozialistischen Ländern werden Rauchwaren-Auktionen außer in Leipzig von der Sowjetunion durch deren Außenhandelsorgan Sojuzpushnina in Leningrad veranstaltet. In den Händen der sowjetischen Handelsorganisation "Unions-Export/Importvereinigung Sojuzpushnina" liegt der gesamte für den Sowjet-Außenhandel bedeutsame Pelzexport. Die Sojuzpushnina ist eine selbständige wirtschaftliche Organisation, die auf kommerzieller Grundlage arbeitet. Der sowjetische Staat trägt keine Verantwortung für die Geschäftstätigkeit und Verpflichtungen der Sojuzpushnina. 3) Neben einer geringen Anzahl mongolischer Rohfelle versteigert die Sojuzpushnina in Leningrad nur Rauchwaren aus der Produktion der UdSSR. 4)

In Rußland fand das Auktionswesen erst unter der Sowjetregierung Eingang. Wir wissen zwar durch Lomer 5), daß es bereits im zaristischen Rußland Auktionen gegeben hat: "Von den sibirischen Gouvernements Tobolsk, Tomsk, Jenniseisk, Irkutsk, Jakutsk, Ochotsk und Kamtschatka werden der russischen Regierung noch alljährlich Zobel-, Kolinsky- und Eichhörnchenfelle tributmäßig geliefert.

-
- 1) Interpelz Export-Import-GmbH: Bericht über die 525. Internationale Leipziger Rauchwarenauktion vom 7.2. - 12.2.1970. Leipzig, Februar 1970
 - 2) Keil, Horst: a.a.O., Seite 67
 - 3) Neues Statut der sowjetischen staatlichen Export/Import-Gesellschaft für den Pelzhandel ("Sojuzpushnina"): Nach einem Bericht der Moskauer Zeitschrift "Wneschnaja Torgowlja". Notiz Vereinigte Wirtschaftsdienste (VWD), Frankfurt/Main 6.9.54
 - 4) Keil, Horst: Die Organisation und Leitung des Beschaffungshandels mit Pelzrohfallen in der DDR. Diss. Leipzig 1966, Seite 61 f.
Auktionsankündigungen und Auktionsberichte der Sojuzpushnina in internationalen Fachzeitschriften.
 - 5) Lomer, Heinrich: Der Rauchwaren-Handel. Leipzig 1864, Seite 28

Das Beste davon wird für den Bedarf des Kaiserhauses verwendet - die übrigen Waren aber durch Auktion verkauft." Sonst aber ist über in Rußland etwa von privater Seite veranstaltete Auktionen nichts bekannt geworden. Die erste Auktion der UdSSR in Rußland fand am 1. März 1931 in Leningrad statt. Der Katalog war in deutscher Sprache gedruckt; die Versteigerung wurde in deutscher Sprache durchgeführt. Ab 1932 wurden in Leningrad jährlich zwei Auktionen abgehalten. ¹⁾ Die Auktionstermine waren März und Juli. Während des 2. Weltkriegs wurden keine Auktionen in Leningrad veranstaltet. ²⁾ Nach Kriegsende wurden die Auktionen wieder aufgenommen. Zunächst fand in Leningrad jährlich nur eine Auktion im Juli statt. Erst seit 1963 führte man in Leningrad außer der Auktion im Juli zusätzlich eine Rauchwaren-Versteigerung im Januar durch. Seit 1967 wird zusätzlich noch eine dritte Auktion im Oktober veranstaltet, die hauptsächlich Persianerfelle zum Angebot bringt. Bei den Januar-Auktionen stehen Nerz und Persianer im Vordergrund vor anderen Fellarten, während die Juli-Auktion eine sogenannte allgemeine oder General-Auktion ist, in der vornehmlich Wildfelle versteigert werden. Darüber hinaus werden in dieser Auktion auch Nerze und Persianer versteigert. Im internationalen Rauchwarenhandel mißt man der Oktober-Auktion die geringste Bedeutung bei und glaubt, daß die Sojuzpushnina auf ³⁾ längere Sicht diesen Auktionstermin fallenlassen wird. Für 1971 wurden allerdings von der Sojuzpushnina alle drei Auktionstermine in Leningrad wieder angekündigt.

Zwei Drittel aller exportierten sowjetischen Rauchwaren werden auf den Leningrader Rauchwaren-Auktionen verstei-

-
- 1) Manuskript des Leipziger Auktionators Otto Büttner, der für die ersten Rauchwaren-Auktionen in Leningrad verpflichtet wurde, Leipzig, März 1933. Otto Büttner leitete auch die erste Rauchwaren-Auktion in Leipzig im April 1960
 - 2) Leitfaden für Importe aus der UdSSR. Herausgegeben von Deutscher Wirtschaftsdienst GmbH., Köln 1959, Seite 135
 - 3) Breckoff, Peter, Rohfell-Einkäufer der Firma Fränkische Pelzindustrie Märkle & Co., Fürth/Bayern in einem Gespräch im September 1970.

gert. ¹⁾ Die Sojuzpushnina versteigert jährlich ca. 8-9 Millionen Felle von mehr als 55 Fellarten auf ihren Versteigerungen. Die wichtigsten Fellarten sind: Persianer, Nerz, Feh, Füchse, Zobel, Marder, Bisam, Murrel, Luchs, Vielfraß und Hermelin. ²⁾

New York gilt heute neben London als führender Markt für Rauchwaren-Auktionen. ³⁾ Vor dem 1. Weltkrieg war die Pelzwirtschaft der USA von London und Leipzig abhängig. ⁴⁾ Als während des 1. Weltkriegs im Oktober 1914 und Januar 1915 die Auktionen in London ausfielen, ergriffen die Amerikaner die Gelegenheit, Rauchwaren-Auktionen in den USA abzuhalten und wie in London zu betreiben. Sie folgten damit den schon vor dem Kriege vorhandenen Bestrebungen aller am Rauchwarenhandel beteiligten Länder, den eigenen Markt zum Zentrum des Handels zu machen. Verwirklicht werden konnten diese Ideen nur in Amerika. ⁵⁾ Die New York Auction Company, Inc. war die älteste Auktionsgesellschaft der USA. Ihre erste öffentliche Versteigerung führte sie im Januar 1916 durch. Sie gilt als Pionier für neue Verkaufsmethoden im Auktionswesen und wurde zur größten Verkaufsgesellschaft für Farmfelle auf der Welt. Die New York Auction Company, Inc., New York gründete 1941 - als Silberfuchs noch eine sehr gefragte Fellart war - eine Auktionsfiliale in Denver, die später in eine der bedeutendsten Nerzzuchtgebiete nach Minneapolis/Minnesota verlegt wurde. 1944 kaufte die Gesellschaft die größte kanadische Auktionsgesellschaft, die Canadian Fur Auction Sales Company in Montreal. Die Geschichte dieser Gesellschaft ist eng mit der Nerzzucht verbunden. Die

-
- 1) Presseinformation der Sojuzpushnina anlässlich der Internationalen Pelzmesse 1970 in Frankfurt/Main.
 - 2) Presseinformation der Sojuzpushnina: a.a.O.
 - 3) Schöps, Paul: Die Rauchwaren-Auktionen. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig, Nr. 6 1961, Seite 268
 - 4) Tuma, Alexander: USA-Pelzwirtschaft. In: Pelzlexikon. XXI. Band. Wien 1951, Seite 225
 - 5) Malbin, Max: Der internationale Rauchwarenhandel vor und nach dem Weltkriege unter besonderer Berücksichtigung Leipzigs. Diss. Leipzig, Oschatz 1927
Vergl. auch Brass, Emil: Aus dem Reiche der Pelze, 2. Auflage, Berlin 1925, Seite 276 f.

ersten amerikanischen Mutationsnerze wurden 1944 durch die New York Auktion Company versteigert. Neben Nerz wurden auch noch Wildwaren und Aurora-Chinchilla durch diese Gesellschaft verkauft. ¹⁾ Die New York Auktion Co. verkaufte mehr Chinchilla-Felle als irgendeine andere Organisation auf der Welt. Nach dem im April 1970 erfolgten Zusammenschluß der zwei bedeutendsten Chinchilla-Verbände sollte der Alleinverkauf sowohl der Aurora-Chinchilla, als auch der Empress-Chinchilla durch die New York Auktion Co. erfolgen. ²⁾ Bis 1968 war diese Gesellschaft Eigentum ihrer Gründer, wurde dann aber von einem Industriekonzern, Standard Prudential United Corp. übernommen. ³⁾ Die New York Auction Co. hat beschlossen, ihre Tätigkeit vom 1. Juli 1970 an einzustellen. Die hohen Zinsbelastungen verbunden mit immer schneller steigenden Kosten ließen die Fortsetzung des Geschäfts in der bisherigen Weise unwirtschaftlich erscheinen. ⁴⁾

Die Auktionstätigkeit der Hudson's Bay Company, New York ist fast ausschließlich auf US-Zuchtnerze - insbesondere der Züchterverbände EMBA und GLMA - beschränkt. ⁵⁾ Im Februar 1969 versteigerte die Hudson's Bay Company, New York im Auftrag der EMBA-Vereinigung erstmalig zobelähnliche Nerzfelle unter der Marke Kojah. Es wurden in dieser Auktion nur 5.000 zugerichtete Felle angeboten, während im Mai 1970 schon 17.000 Felle dieser neuen Nerzart versteigert

1) The New York Auktion Company. In: Fur Review, London Mai 1965, Seite 66 ff.

2) ohne Verfasser: Fitzgerald and Mandel Honoured for Unified Chinchilla Marketing Plan. In: Fur Review, London, Mai 1970, Seite 48

3) Standard Prudential United Acquires New York Auction Company. In: Fur Review, London, August 1968, Seite 18

4) ohne Verfasser: New York Auction Co., closes. In: Fur Market Review Nr. 41, London 7.7.1970, Seite 3

5) Ohne Verfasser: Hudson's Bay Company: Hoher Verdienstrückgang bei Pelz. In: Die Pelzwirtschaft Nr. 6/1970, Seite 54

Anzeigen der Hudson's Bay Company, New York in Fur Review, London und Die Pelzwirtschaft, Frankfurt

wurden. 1) Die Hudson's Bay Company, New York versteigerte ab August 1940 unter Mitwirkung der Firma Lampson, Fraser & Huth zum ersten Mal südwestafrikanische Persianer. Auch andere Auktionsgesellschaften beteiligten sich an der Versteigerung von südwestafrikanischen Persianern. Die Firma Eastwood & Holt Inc. übernahm die Durchführung der Auktionen für kleinere Südwest Genossenschaften sowie für die S.A.K.K. (Suid Afrikaanse Ko-operatiewe Karakoel-telers Maatskappy Beperk) in Upington und die New York Auction Co. für die Südwest-Persianer-Verkaufsgesellschaft. Während des 2. Weltkriegs und in den Jahren danach wurden südwestafrikanische Persianer in New York auf jährlich vier Auktionen dann nur noch durch die Hudson's Bay Company und Eastwood & Holt versteigert. 2) Seit 1949 nahm die Bedeutung New Yorks als Auktionsplatz für südwestafrikanische Persianer laufend ab. Die letzte Auktion dieser Felle in New York fand im März 1957 statt. 3) Während des 2. Weltkriegs wurde New York auch Haupthandelsplatz für Persianer aus Afghanistan, die vorher ausschließlich nach London exportiert worden waren. Die afghanischen Persianer wurden in New York durch die Hudson's Bay Company versteigert. 4) Auch heute noch wird ein Teil der afghanischen Persianerernte im Auftrag des Afghan Karakul Institute und der Afghan Trading Company in Verbindung mit der Afghani-

-
- 1) Ohne Verfasser: KOJAH: The New American ranched furnomenon. In: Fur Review. Januar 1969, Seite 48
Gemeinschaftsanzeigen Hudson's Bay Company, New York/
EMBA in Fur Review London, Januar und Februar 1969,
Mai 1970
 - 2) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: Die Karakul-
zucht in Südwestafrika und das Haus Thorer. Kapstadt 1962,
Seite 41 f.
Vergl. auch Pfeifer, Eduard: Karakul-Atlas. Kapstadt
1953, Seite 88
 - 3) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O.,
Seite 56 f. und Seite 82
Nauen, Otto: Die Karakul-Schafzucht in Südwest-Afrika.
In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig Nr. IV/55, Seite 115
 - 4) Wagner, Ferdinand: Die Karakulschafzucht Afghanistans.
In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig Nr. VI/55, Seite 226 f.

schen Nationalbank auf Auktionen der Hudson's Bay Company, New York, verkauft. ¹⁾

In St. Louis fand die erste Rauchwaren-Auktion 1913, in Montreal 1920 statt. ²⁾ Unter den Auktionsplätzen der USA nahm St. Louis insofern eine Sonderstellung ein, als dort ausschließlich Seal-Felle in zugerichtetem bzw. zugerichtetem und gefärbtem Zustand versteigert wurden. Die Firma Fouke Co. - seit 1962 in Greenville/South Carolina, wo jährlich zweimal Seal-Auktionen stattfinden - hatte seit 1914 einen Exklusiv-Vertrag mit der Regierung der USA für die Veredlung und den Verkauf der Seal-Felle. Diese Felle werden auf Rechnung der Regierung der USA verkauft. Die Fouke Fur Company erhält einen bestimmten Anteil am Reinertrag der Veredlung und Versteigerung der Robbenfell-Ernte. Nach der Verlegung der Fouke-Werke nach Greenville kündigte die amerikanische Regierung den Vertrag und schrieb den Kontrakt zur Bewerbung aus. Außer der Fouke Fur Company selbst meldeten sich vier weitere Interessenten für die Veredlung. Um die Seal-Auktionen bewarben sich

1) New York Auction Co., Inc., New York City

2) New York Auction Co., Inc., Minneapolis

3) Seattle Fur Exchange, Seattle

Die Regierung der USA behielt sich die Entscheidung vor, ob Veredlung und Auktion künftig getrennt werden sollten. ³⁾

Der Vertrag mit der amerikanischen Regierung wurde 1965 verlängert und erneuerte damit zugleich die im Rauchwarenhandel einzigartige Monopolstellung einer Auktionsgesellschaft. Die Qualität der Veredlung der Firma Fouke Fur Company genießt so großes Ansehen, daß auch die Regierungen Japans und Südafrikas sowie die Sojuzpushnina und andere

1) Vergl. Lübstorff, Friedrich: Der Persianerhandel Afghanistans. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig. Nr. 1/1955, Seite 13

Vergl. auch Tuma, Alexander: Afghanistan. In: Pelzlexikon. XVII. Band, Wien 1949, Seite 19

Vergl. auch Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry, New York 1957, Seite 21

2) Laut, Agnes C.: The Fur Trade of America, New York 1921, Seite 21

3) Ohne Verfasser: Um die künftige Veredlung und den Verkauf von Alaska-Seal. In: Die Pelzwirtschaft, Nr. 1/1963, Seite 38

private Einlieferer aus Uruguay und Südafrika Robbenfelle bei Fouke veredeln und durch die Fouke Fur Company, Greenville versteigern lassen. 1)

Der Zuchtnerz - insbesondere aus dem Angebot der beiden bedeutendsten amerikanischen Nerzzüchter-Verbände EMBA Mutations Mink Breeders Association und GLMA Great Lakes Mink Association 2) - bewirkte einen beachtlichen Aufschwung des amerikanischen Rauchwaren-Auktionswesens. EMBA- und GLMA-Nerze und andere Zuchtnerze werden in den USA außer in New York und bis zur Schließung der New York Auction Company in Minneapolis von der Seattle Fur Exchange in Seattle versteigert. Die von EMBA abgesplitterte UMPA United Mink Producers Association, deren Mitglieder zunächst ausschließlich Standardnerz-Züchter waren, verkauft diese durch die GLMA. 1966 hatte sich die UMPA wieder mit EMBA vereinigt, entschloß sich aber im Frühjahr 1970 zu einer erneuten Trennung. Die Mutationsnerze der UMPA-Mitglieder sollen ab Saison 1970/71 unter der eigenen Marke hauptsächlich in New York und in Seattle versteigert werden.

The Seattle Fur Exchange wurde 1923 durch eine Gruppe einheimischer Geschäftsleute als Verkaufsgesellschaft für die Rohfelle der Trapper aus dem Norden des Landes ge-

-
- 1) Weinschenker, Leo I.: Letter from America. In: Fur Review, London Mai 1965, Seite 83
The Art of Fur Seals. In: Fur Review, London, Mai 1967, Seite 42 und Seite 78
Auktionseinladungen und Auktionsberichte in internationalen Fachzeitschriften
Vergl. auch ohne Verfasser: Seal-Auktion in Greenville. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Mai 1969, Seite 38 ff.
 - 2) Diese beiden Verbände arbeiten seit 1968/69 zusammen. Vergl. John Adkins in London. In: Fur Review, London, Februar 1969, Seite 54
Bis 30.6.1960 waren auch Spitzenqualitäten kanadischer Mutationsnerze als EMBA-Nerze vertrieben worden. Vergl. Keine EMBA-Nerze mehr aus Kanada. In: Das Pelzgewerbe Nr. 5, Berlin-Leipzig 1959

gründet. ¹⁾ Es handelte sich hierbei hauptsächlich um Wildware aus Alaska. Als dort Pelztierfarmen entstanden, kamen deren Erzeugnisse in Seattle zum Verkauf. Die Seattle Fur Exchange war eine der ersten Auktionsgesellschaften der Welt, die Farmnerzfelle versteigerte. ²⁾ Durch die Seattle Fur Exchange werden auch die Nerze einer Nerz-züchtergenossenschaft des US-Staates Utah unter der Marke Wasatch versteigert. ³⁾ The Seattle Fur Exchange wurde im Jahre 1967 dazu auserwählt, im Januar 1968 die ersten eintausend Seeotter-Felle seit 1911 im Auftrage der Regierung des US-Staates Alaska zu versteigern. ⁴⁾

Die ersten Rauchwaren-Auktionen in Montreal/Kanada fanden im Jahre 1920 statt. ⁵⁾ Montreal entwickelte sich zu einem internationalen Rauchwaren-Handelsplatz, der um 1930 die Bedeutung New Yorks als Rauchwaren-Auktionsplatz nahezu erreicht hatte. ⁶⁾ In Montreal gab es bis Juni 1970 zwei bedeutende Rauchwaren-Auktionsgesellschaften. Die eine der beiden, die Canadian Fur Auction Sales Ltd., war seit 1944 Tochtergesellschaft der New York Auction Co., Inc., die im Juli 1970 ihre Auktionstätigkeit aufgab. Die Canadian Fur Auction Sales Ltd. versteigerte Wildfelle und in den letzten Jahren in immer stärkerem Maße Farmnerzfelle. So finden z. B. Auktionen für Bisam in Kanada von März bis August (außer Juli) statt. Dabei werden in den April-/Mai-Auktionen die besten Felle angeboten. ⁷⁾ Auf den all-

-
- 1) Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel, Leipzig 1929, Seite 69
 - 2) Dederer, Michael: Fur-Out Mink from America. In: Fur Review, London, August 1967, Seite 18
 - 3) Schöps, Paul und andere: Fellwerk von Nerz. In: Das Pelzgewerbe. Berlin-Leipzig Nr. I/1959, Seite 10
Anzeigen der Seattle Fur Exchange in internationalen Fachzeitschriften.
 - 4) Vania of Juneau, John: Sea Otter Sale scheduled for next January. In: Fur Review, London, September 1967, Seite 16
Anzeige von The Seattle Fur Exchange in Fur Review, London, Dezember 1967, Seite 41
 - 5) Laut, Agnes C.: The Fur Trade of America, New York 1921. Seite 21
 - 6) Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel. Leipzig 1929, Seite 32
 - 7) Ohne Verfasser: Die Produktion an Bisamfellen in Kanada. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig Nr. VI/1962, Seite 136

gemeinen (Wildwaren-) Auktionen bot die Canadian Fur Auction Sales Ltd. außer Bisam Otterfelle, Waschbärfelle, Luchsfelle, Wildnerz-Felle, Marderfelle und vor allem Biberfelle an. Das Angebot an Wildware der Hudson's Bay Company, der anderen Auktionsgesellschaft Montreals, die jetzt dort die einzige Rauchwaren-Auktionsgesellschaft ist, unterscheidet sich von dem der Canadian Fur Auction Sales Ltd. durch seine größere Breite. Die Hudson's Bay Company, Montreal bietet Wildfelle an, deren Eigentümer sie selbst ist. Ihr Auktionsangebot erstreckt sich über die vorher genannten Fellarten hinaus auch auf Seehundfelle und Alaska-Sealfelle im Auftrag der Kanadischen Regierung und gelegentlich auch der Regierung der Sowjetunion. Es handelt sich dabei um Sealfelle, die von Fouke Fur Co., Greenville/South Carolina, veredelt wurden. Neben den allgemeinen Wildwaren-Auktionen werden von beiden Auktionsgesellschaften Farmnerzfelle für die Canada Mink Breeders Association, die Vereinigung kanadischer Nerzzüchter, unter der Marke Canada Majestic Mink versteigert. Der Hauptanteil der gesamten kanadischen Fellernte wird durch die beiden Auktionsgesellschaften verkauft. ¹⁾ Das Wildwarenangebot der Hudson's Bay Company, Montreal, gilt als bedeutender als das der Hudson's Bay Company, London. Großes internationales Interesse finden auch die Rauchwaren-Auktionen der Dominion/Soudack Fur Auction Sales Ltd., in Winnipeg/Manitoba. ²⁾ Diese Gesellschaft ist erst 1967 aus der Fusion

-
- 1) Ohne Verfasser: Auktionsergebnisse. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt Nr. 1/1963, Seite 18.
Schöps, Paul und andere: Fellwerk vom Nerz. In: Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig Nr. I/1959, Seite 10
Consiglio, Michael: The Auction Market of Montreal. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 76 und 78
Freedman, Theo B.: Canadian Round-Up. In: Fur Review, London, März 1966, Seite 71
 - 2) Breckoff, Peter, Rohfell-Einkäufer der Firma Fränkische Pelzindustrie Märkle & Co., Fürth/Bayern in einem Gespräch im September 1970

der Dominion Fur Auction Sales Ltd., Winnipeg und der Soudack Fur Auction Sales Ltd., Winnipeg entstanden. ¹⁾

Die Dominion/Soudack Fur Auctions Ltd., Winnipeg versteigert ebenso wie die Western Canadian Raw Fur Auction Sales Ltd., Vancouver/British Columbia und die Edmonton Fur Auction Sales Ltd., Edmonton/Alberta neben dem Wildfell-Anfall ihrer Provinzen Standard- und Mutations-Nerze der Canadian Mink Breeders Association. ²⁾

In Kanada gibt es außer den vorstehend genannten Auktionsgesellschaften, die sowohl Wildfelle als auch Farmfelle versteigern, zwei Gesellschaften, die ausschließlich von Trappern zur Versteigerung eingelieferte Felle anbieten. Es sind dies der Saskatchewan Fur Marketing Service in Regina/Saskatchewan und die Ontario Trappers Association, North Bay/Ontario. Bei der Februar-Auktion 1967 der Ontario Trappers Association, North Bay z. B. stammten die eingelieferten Rauchwaren von 1.100 Trappern. Es wurden auf dieser Auktion u. a. etwa 13.000 Biberfelle verkauft. ³⁾

Der Auktionsplatz, den man als den Zentralmarkt für Rauchwaren schlechthin bezeichnen kann, ist London. Das Auktionswesen für Rauchwaren in London hat seinen Ursprung in der im Jahre 1672 durchgeführten ersten öffentlichen Rauchwaren-Auktion der Hudson's Bay Company. Bis etwa 1930 bestand die Tätigkeit der Hudson's Bay Company in der Durchführung von drei Auktionen jährlich zum Verkauf von Wildfellen. ⁴⁾ Schon in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts fanden diese drei Auktionen

-
- 1) Auktionsankündigung für Canada Majestic Mink in Fur Review, London von 1966-1970
 - 2) Anzeigen zur Ankündigung von Auktionen in "Die Pelzwirtschaft", Frankfurt, März 1968 und "Pelzmarkt", Frankfurt, Nr. 26, 17. April 1970
 - 3) Ohne Verfasser: New Ways Pay Off, Trappers are told. In: Women's Wear Daily, 30.3.1967.
 - 4) Frayling, Arthur: Hudson's Bay Company - The Greatest Name in Fur Since 1670. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 26

statt. Wie Lomer ¹⁾ mitteilt, kamen auf den einzelnen Auktionen folgende Waren zur Versteigerung:

"Januar-Auktion: Biber- und Bisamfelle aus den Ländern
östlich vom Felsengebirge,
März-Auktion: alles andere feine Pelzwerk von dort,
September-Auktion: sämtliche Waren des Oregon-Gebietes,
die der HBC durch ihre Niederlassungen
auf Vancouvers Island zugehen."

Neben der Hudson's Bay Company bestand in London bis zur Übernahme durch diese im Jahre 1936 die 1830 gegründete Auktionsgesellschaft C. M. Lampson & Co. Diese Firma war eine reine Auktionsgesellschaft, die keinen Eigenhandel betrieb. ²⁾ Das Auktionssystem, das die Hudson's Bay Company in London seit vielen Jahren angewandt hat, wurde von den anderen Auktionsgesellschaften als Form der Auktion für den Verkauf von Rauchwaren übernommen. ³⁾

Zwischen 1930 und 1939 wurde die Hudson's Bay Company zu einem der hauptsächlichen Verteiler für Silberfuchsfelle. ⁴⁾ Einen besonderen Aufschwung erfuhr die Hudson's Bay Company aber ebenso wie die beiden anderen heute noch bestehenden Auktionsgesellschaften in London durch die Versteigerung der Südwestafrikanischen Persianer. Die gesamte Ernte dieser Fellart wird in London versteigert. Es erscheint zweckmäßig, die Entwicklung des Auktionswesens für Persianerfelle aus Südwestafrika bei allen drei Londoner Auktionsgesellschaften gemeinsam darzustellen. Die Hudson's Bay Company, London, versteigert auf Rechnung der Afghan Trading Company Persianerfelle

-
- 1) Lomer, Heinrich: Der Rauchwarenhandel. Leipzig 1864, Seite 17
 - 2) Pabst, Fritz: Der Rauchwarenhandel. Diss. Leipzig, Berlin 1902, Seite 40 f.
Malbin, Max: Der internationale Rauchwarenhandel vor und nach dem Weltkriege unter besonderer Berücksichtigung Leipzigs. Diss. Leipzig, Oschatz 1927, Seite 20
Brass, Emil: Aus dem Reich der Pelze, 2. Auflage, Berlin 1925, Seite 274 f.
Weiss, Francis: Auctions, Brokers and Commission Agents. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 24
 - 3) Bachrach, Max: Fur - A practical Treatise. 5. Auflage, New York 1947, Seite 553
 - 4) Frayling, Arthur: a.a.O., Seite 26

aus Afghanistan. ¹⁾ Einen wesentlichen Teil des Auktionsangebots der Hudson's Bay Company machen Felle von Zuchtnerzen und Füchsen aus. So versteigert diese Gesellschaft im Auftrag der polnischen Außenhandelsgesellschaft Skorimpex, Lodz, Blaufüchse und Zuchtnerze aus Polen. Im Auftrag der Fur Breeders' Association of the United Kingdom und der Fur Breeders' Association of the Netherlands - seit 1969 auch der Nerzzüchter Irlands -, die ihre Produktion gemeinsam anbieten, werden britische Nerzfelle unter dem Markennamen Elizabethan und holländische Nerzfelle unter dem Markennamen Netherland's Princess durch die Hudson's Bay Company, London, auf Auktionen versteigert. Darüber hinaus werden Felle von Zuchtnerzen und Füchsen aus Skandinavien und anderen Ländern angeboten. ²⁾

Die Auktionsgesellschaft Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London, ist 1939 aus der stufenweisen Verschmelzung von drei Firmen entstanden, deren älteste, die Firma Anning & Cobb, 1847 gegründet wurde. ³⁾ Die Rauchwaren-Auktion ist nur ein Geschäftszweig neben Borsten, Häuten und Teppichen. ⁴⁾ Ihre Sonderstellung unter den Londoner Auktionsgesellschaften verdankt die Firma Anning, Chadwick & Kiver Ltd. dem Umstand, daß sie die einzige private Auktionsgesellschaft der Welt ist, die für die Sojuzpushnina, die staatliche Außenhandelsorganisation für Rauchwaren und Pelze, Rauchwarenversteigerungen durchführt. Diese Verbindung mit London besteht seit 1931. ⁵⁾

-
- 1) Ohne Verfasser: The Persian Lamb Story. In: Fur Review, London, September 1968, Seite 66
 - 2) Ohne Verfasser: Common Market comes to London. In: Fur Review, London, Dezember 1966, Seite 84
Ohne Verfasser: International Co-operation. In: Fur Review, London, März 1969, Seite 30
Anzeigen der Hudson's Bay Company in internationalen Fachzeitschriften
 - 3) Weiss, Francis: Auction, Brokers, and Commission Agents. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 24
 - 4) Ohne Verfasser: Those who serve. In: Fur Review, Mai 1965, Seite 28
 - 5) Mouraviev, N.: From Russia with Love. In: Fur Review, London, Juni 1967, Seite 32

Seit dem Ende des 2. Weltkriegs haben sowjetische Rauchwaren den größten Anteil am Versteigerungsumsatz von Anning, Chadwick & Kiver, Ltd., so daß man annehmen könnte, daß Rauchwaren aus der Sowjetunion die einzige Ware sei, die durch Anning, Chadwick & Kiver Ltd. zum Verkauf kommt. ¹⁾ Die Firma Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London bezeichnet sich seit 1968 als die größte Nerz-Auktionsgesellschaft Londons. ²⁾ Außer Nerzen aus der Sowjetunion werden bei Anning, Chadwick & Kiver Ltd. Nerzfelle aus Dänemark, seit Dezember 1968 auch aus Schweden und Finnland, seit Januar 1969 auch aus Norwegen ³⁾, aus dem übrigen Europa - insbesondere aus Holland - und aus Japan versteigert. Außer Wildwaren aus der Sowjetunion kommen durch Anning, Chadwick & Kiver Ltd. seit 1965 auch mongolische Rauchwaren zur Versteigerung. ⁴⁾ Zur Abrundung ihres Nerzangebots, und vor allem, um europäischen Kunden den Weg über den Atlantik zu ersparen, hat die Auktionsgesellschaft Anning, Chadwick & Kiver Ltd. als erste Firma außerhalb der USA die Versteigerung roher amerikanischer Nerzfelle aufgenommen. Sie begann damit während der Februar-Auktionen 1970 in London. ⁵⁾ Im Wildwarenangebot dieser Gesellschaft sind auch Opossumfelle aus Australien ⁶⁾ und Neuseeland enthalten. ⁷⁾

-
- 1) Ohne Verfasser: Those who serve. In: Fur Review, London a.a.O.
 - 2) Anzeige in "Rund um den Pelz", Frankfurt, März 1968
 - 3) Anzeigen von Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London in Fur Review, London, Dezember 1968 und Januar 1969
 - 4) Ohne Verfasser: Those who serve. In: Fur Review, London, a.a.O.
 - 5) Ohne Verfasser: Raw American Mink to be auctioned by Annings. In: Fur Review, London, Dezember 1969, Seite 20
Anzeige von Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London, in: Fur Review, London, Dezember 1969
 - 6) Anzeige von Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London, in: Fur Review, London, März 1966
 - 7) Anzeige von Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London, in: Fur Review, London, Mai 1970

Im Auktionsangebot für die Mai-Auktion 1970 sind 40.000 indische Lammfelle aus Pakistan aufgeführt, die gewöhnlich nicht auf dem Auktionswege verkauft werden.¹⁾ Südwestafrikanische Persianer spielen auch im Angebot dieser Auktionsgesellschaft eine bedeutende Rolle.

Die dritte bedeutende Londoner Auktionsgesellschaft ist Eastwood & Holt Ltd. Diese Gesellschaft wurde als Warenmaklerfirma (Produce Broker) im Jahre 1875 gegründet und war auf Waren aus dem Fernen Osten spezialisiert. Die erste Rauchwaren-Konsignation zur Versteigerung in London erhielt die Firma Eastwood & Holt Ltd. im Jahre 1900. Das Geschäft mit allgemeinen Rauchwaren, hauptsächlich chinesischen und japanischen Ursprungs, wurde bis 1936 sowohl in Form der Auktion als auch durch Vorauskontrakte fortgesetzt.²⁾

Im Mai 1936 veranstaltete die Firma Eastwood & Holt Ltd. ihre erste Auktion südwestafrikanischer Persianerfelle. Es wurden 2.293 Felle angeboten.³⁾ Gegen Ende des Jahres 1947 errichtete die Firma Eastwood & Holt Ltd., London, eine Tochtergesellschaft in Südwestafrika, die Eastwood & Holt (Pty.) Ltd. mit dem Sitz in Windhoek, der die Aufgabe der Beschaffung von Karakulfellen für ihre Londoner und New Yorker Auktionshäuser gestellt wurde.⁴⁾ Im Jahre 1955 wurde die Südwester Firma Eastwood & Holt (Pty.) Ltd. von der großen Genossenschaft südafrikanischer Wollfarmer, Boere-Saamwerk Beperk (B.S.B.) übernommen.⁵⁾ Im Jahre 1960 schloß sich die Thorer-Gruppe⁶⁾ mit den Farmergenossenschaften Suid-Afrikaanse Ko-operatiewe Karakoeltelers Maatskappy Beperk (S.A.K.K.), der vorhergenannten B.S.B., der

1) Anzeige von Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London, in: Fur Review, London, Mai 1970

2) Ohne Verfasser: Eastwood & Holt Ltd. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 30

3) Ohne Verfasser: Eastwood & Holt Ltd., a.a.O.

4) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: Die Karakulzucht in Südwestafrika und das Haus Thorer. Kapstadt 1962, Seite 82

5) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., Seite 83

6) Wir kennen die Bedeutung des Hauses Thorer für die Persianerzucht in Südwestafrika aus der Darstellung der Art der Erzeugung von Rauchwaren in Abschnitt B II 2) dieser Arbeit

befreundeten Firma Olthaver & List und einem Südwest-
Finanzinstitut in der Karakul Sales (Pty.) Ltd., Windhoek,
zusammen, die die Aktienmajorität der Londoner Auktions-
firma Eastwood & Holt Ltd. erwarb. Innerhalb der Karakul
Sales (Pty.) Ltd. liegt die Aktienmehrheit in den Händen
der Thorer-Gruppe. ¹⁾ Die Entwicklung der Eigentumsver-
hältnisse der Auktionsgesellschaft Eastwood & Holt Ltd.,
London, wurde so ausführlich dargestellt, weil diese Firma
als einzige Spezial-Auktionsgesellschaft für Persianer aus
Süd- und Südwestafrika unter den Londoner Auktionsgesell-
schaften eine Sonderstellung einnimmt. Eine Parallele hier-
zu werden wir später bei der Untersuchung des skandinavi-
schen Auktionswesens aufzeigen können. ²⁾

1966 versteigerte die Firma Eastwood & Holt Ltd. fast 2
Millionen SWA-Persianerfelle, das waren 45 % der gesamten
in London verkauften SWA-Persianer dieses Jahres. ³⁾

"Die Weltermte (an Persianerfellen) dürfte zur Zeit etwa
12 Millionen Felle betragen. Davon nehmen rund zwei Drittel
ihren Weg über London. Der Rest kommt in Leningrad und Leip-
zig sowie in New York zur Versteigerung. Dabei handelt es
sich in Leningrad und Leipzig (das nur eine untergeordnete
Rolle spielt) um Felle russischer Provenienz, während New
York Hauptumschlagsplatz für Afghanen-Persianer ist, die
wir hier allerdings ebenfalls handeln. Die gesamte Ernte
Süd- und Südwestafrikas nimmt ihren Weg über die drei Lon-
doner Auktionsgesellschaften." ⁴⁾ Es gibt keine andere Fell-
art, die ausschließlich an einem Auktionsplatz versteigert

-
- 1) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O.,
Seite 84
 - 2) Allerdings hat die Firma Eastwood & Holt Ltd. London,
1969 Anteile an Ranchers Marketing Service, Inc., New
York erworben, was auf eine Ausweitung der Geschäfts-
tätigkeit auf Nerz schließen läßt.
Ohne Verfasser: Eastwood London acquires interest in
New York Mink organisation. In: Fur Review, London,
September 1969, Seite 22
 - 3) Ohne Verfasser: Eastwood "At Home". In: Fur Review,
London, August 1967, Seite 15.
 - 4) Hollebhone, K. S.: Persianer weiter auf dem Vormarsch.
In: Die Pelzwirtschaft, Nr. 1/1970, Seite 24

wird. Deshalb wird die Entwicklung des Auktionswesens für Persianerfelle aus Süd- und Südwestafrika in London und der Zusammenhang mit dem Ursprungsland besonders eingehend aufzuzeigen sein. Wie bereits dargestellt fand die erste Auktion für südwestafrikanische Persianer 1932 in Leipzig statt. Die politische Entwicklung in Deutschland führte im Jahre 1936 zu einer Teilverlegung der RAVAG (Rauchwaren Verkauf AG) nach London unter den Namen S.W.A. Karakul Auktions. Die Hudson's Bay Company hatte seit 1933 auf eigene Rechnung Felle in Südwestafrika aufgekauft. Sie errichtete dort im Jahre 1936 eine Filiale und versteigerte die Ware in London.

Im gleichen Jahr begann - wie bereits berichtet - auch Eastwood & Holt Ltd. mit regelmäßigen Versteigerungen von Südwestpersianern in London. Diese Gesellschaft bezog ihre Ware sowohl aus Südwest als auch aus dem südafrikanischen Zuchtgebiet.¹⁾ Im Frühjahr 1940 wurden auf der zunächst letzten Auktion in London 607.605 Südwestpersianer durch die drei Auktionsgesellschaften Hudson's Bay Company, Eastwood & Holt Ltd. und S.W.A. Karakul Auktions verkauft. Der Markt verlagerte sich dann nach New York.²⁾ Am 3. Oktober 1946 veranstaltete die Hudson's Bay Company ihre erste Nachkriegsauktion in London mit 47.305 Fellen.³⁾

In den Jahren nach dem 2. Weltkrieg bauten die Londoner Auktionsgesellschaften ihre Sammeltätigkeit in den Karakulzuchtgebieten Südwestafrikas weiter aus. Zur gleichen Zeit traten große südafrikanische Vereinigungen auf, die den Fellabsatz auf genossenschaftlichem Weg über die Auktionen anstrebten. Der größere Teil der Karakulfarmer hatte sich 1937 bereits in der Karokoeltelers Vereinigung und ab 1941

1) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: Die Karakulzucht in Südwestafrika und das Haus Thorer. Kapstadt 1962, Seite 25

Vergl. auch Nauen, Otto: Unsere Hauptversorgungsgebiete: 2. Südwestafrika. In: 325 Jahre Familie Thorer - 75 Jahre Theodor Thorer, Leipzig 1937, Seite 132

2) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., Seite 41

3) Dieselben: a.a.O., Seite 55

zu der Suid-Afrikaanse Kooperatiewe Karakoeltelers Maatskappy Beperk (S.A.A.K.) zusammengeschlossen, die ihre Felle an Eastwood & Holt zur Auktion sandte. 1946 schaltete sich die größte Genossenschaft südafrikanischer Wollschaf-Farmer, die Farmers'Co-operative Wool & Produce Union Ltd. (F.C.U.) mit Energie und Erfolg in die Karakulwirtschaft Südwestafrikas ein und gründete in Südwestafrika ein Zweigunternehmen. Die F.C.U. ließ die ihr von den Farmern übergebenen Felle zunächst durch Eastwood & Holt Inc., New York versteigern, ab 1947 durch Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London und durch die New York Auctions Company in New York. ¹⁾ Am 14. September 1949 versuchte die F.C.U. durch das Abhalten einer Auktion in Windhoek den Markt für Südwestpersianer von den Verbraucherzentren bzw. vom Zentralmarkt nach Südwestafrika - ins Produktionsgebiet - zu ziehen. ²⁾ Es wurden auf dieser Auktion 250.648 Felle versteigert. ³⁾ Fuchs, ⁴⁾ der selbst an dieser Auktion in Windhoek teilgenommen hat, führt aus, daß sie nicht so viele Käufer wie die Londoner oder New Yorker Auktionen angezogen habe und deshalb nie wiederholt worden sei.

Im Jahre 1950 wurde die African Karakul Auctions (Pty.) Ltd. (A.K.A.) in Windhoek gegründet. Diese Gesellschaft privater Unternehmer wurde Anfang des Jahres 1953 in eine Tochtergesellschaft der Londoner Auktionsfirma Anning, Chadwick & Kiver Ltd. umgewandelt. Die A.K.A. bemühte sich schon frühzeitig, auch im südafrikanischen Produktionsgebiet Fuß zu fassen. ⁵⁾ In den darauffolgenden Jahren bis heute fanden in London durch die drei Auktionsgesellschaften jährlich fünf Auktionen für süd- und süd-westafrikanische Persianerfelle statt, und zwar in den Monaten Februar,

1) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., Seite 80 ff.

2) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., Seite 82

3) Pfeifer, Eduard: Karakul-Atlas. Kapstadt 1953, Seite 89

4) Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 24

5) Spitzner, Karl Walter und Schäfer, Heinrich: a.a.O., Seite 82 f.

Mai, Juli, September und November. Einen besonderen Aufschwung erfuhr der Persianer aus Süd- und Südwestafrika durch die Schaffung des Markennamens SWAKARA, ¹⁾ der 1966 zuerst in den USA und Kanada eingeführt wurde. ²⁾ Damals sollte dieser Markenname den Spitzenqualitäten vorbehalten bleiben. Bei der Einführung der Marke SWAKARA in Europa und speziell in der Bundesrepublik Deutschland auf der Internationalen Pelz-Messe 1967 ließ man dieses Vorhaben jedoch fallen. Heute ist SWAKARA der neue Name für Persianer aus Südwestafrika - eine reine Herkunftsbezeichnung. ³⁾

Auf den Londoner SWAKARA-Auktionen der drei Auktionsgesellschaften wurden in den Jahren 1968, 1969 und 1970 folgende Mengen (in Stück) roher naturschwarzer SWAKARA-Felle umgesetzt: ⁴⁾

	Hudson's Bay Company	Anning Chadwick & Kiver Ltd.	Eastwood & Holt Ltd.	insgesamt
<u>1968</u>	1.928.728	870.633	2.002.890	4.802.251
<u>1969</u>	2.051.870	1.169.320	2.306.872	5.528.062
<u>1970</u>	2.035.657	1.147.355	2.313.941	5.496.953

1) entstanden aus SWA-Karakul

2) Davis, Sam: SWAKARA. In: Fur Review, London, Juli 1966, Seite 15 und 18

3) Ohne Verfasser: SWAKARA - neuer Name für Persianer aus Südwestafrika. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, April 1967, Seite 162

Ohne Verfasser: SWAKARA are Persian Lambs from S.W.A.

In: Fur Review, London, Mai 1967, Seite 34

Interview der Zeitschrift Die Pelzwirtschaft mit Herrn Gerhard Carl van Wijk, dem Geschäftsführer des Karakul Board, Windhoek: SWAKARA jetzt reine Herkunftsbezeichnung. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Nr. 11/1969 S. 50 f.

4) Quelle: SWA-Jaarboek, 1970, Windhoek, Seite 127 bzw. für 1970 SWAKARA TABULATION. In: Fur Review, London, Dezember 1970, Seite 49

1968 (1969, 1970) wurden somit durch Hudson's Bay Company 40,3 % (37,1 %, 37 %), Anning, Chadwick & Kiver Ltd. 18,1 % (21,1 %, 21 %) und Eastwood & Holt Ltd. 41,6 % (41,8 %, 42 %) der SWAKARA-Felle versteigert. Es ergibt sich hieraus, daß die Auktionsgesellschaft Eastwood & Holt Ltd. mit 1968 41,6 % bzw. 1969 41,8 % und 1970 42 % aller in London versteigerten Persianerfelle den größten Anteil am Verkauf von SWAKARA-Fellen hat. An zweiter Stelle steht die Hudson's Bay Company, an dritter Stelle - mit weiterem Abstand - die Firma Anning, Chadwick & Kiver Ltd. Dieses Bild erfährt auch dann keine Veränderung, wenn man die Versteigerungsmengen von SWAKARA-Fellen auf der bisher größten Auktion für süd- und südwestafrikanische Persianerfelle seit Entstehung dieser Fellart im September 1970 in London miteinander vergleicht. ¹⁾

Auktionstag	Auktionsgesellschaft	versteigerte Stückzahl	%
8.9.1970	Anning, Chadwick & Kiver Ltd.	420.000	22,1
9.9.1970	Eastwood & Holt Ltd.	799.104	42,0
10.9.1970	Hudson's Bay Company	<u>682.718</u>	<u>35,9</u>
versteigerte SWAKARA-Felle insgesamt		1.901.822	100,0
		=====	=====

Nach der Untersuchung des Auktionsplatzes und Zentralmarkts London wenden wir uns jetzt der Betrachtung der skandinavischen Auktionsplätze zu.

1) Quelle: Auktionsbericht der drei Londoner Auktions-Gesellschaften in Fur Market Review, London, Nr. 44 vom 8.9.1970, Nr. 45 vom 9.9.1970 und Nr. 46 vom 10.9.1970

Das Rauchwaren-Auktionswesen in Dänemark geht auf das 19. Jahrhundert zurück.

Wie bereits im Abschnitt A II 2) erwähnt, wurden in Kopenhagen zweimal jährlich grönländische Rauchwaren auf Auktionen angeboten. ¹⁾ Auch heute noch versteigert das Königlich Grönländische Handelsdepartement im Auktionsaal von Danish Fur Sales zweimal jährlich grönländische Rauchwaren. So z. B. im Dezember 1969 1500 grönländische Blaufuchsfelle, 600 grönländische Weißfuchsfelle und 90 grönländische Eisbärfelle. Wie unbedeutend dieses Angebot ist, läßt sich erkennen, wenn man die oben genannten Mengen mit den Mengen vergleicht, die im Anschluß daran am gleichen Tag durch Danish Fur Sales und Finnish Fur Sales zur Versteigerung gelangt sind: durch Danish Fur Sales 4.000 Blaufüchse, durch Finnish Fur Sales 10.000 Blaufüchse. ²⁾ Im Mai 1970 versteigerte das Königlich Grönländische Handelsdepartement, Kopenhagen insgesamt 36.000 Seehundfelle. ³⁾ Wenn wir heute von Rauchwaren-Auktionen in Skandinavien sprechen, denken wir nur noch an die vier in der Skandinavian Mink Association zusammengeschlossenen Auktionsgesellschaften der Züchtergenossenschaften: Danish Fur Sales/Danish Fur Breeders Association, Kopenhagen, Finnish Fur Sales/Finnish Fur Breeders Association, Helsinki, Oslo Fur Auctions/Norwegian Fur Breeders Association, Oslo und Nordic Fur Auctions/Swedish Fur Breeders Association, Stockholm. Die vier Auktions-

-
- 1) Lomer, Heinrich: Der Rauchwaaren-Handel. Leipzig 1864, Seite 37
Vergl. Brass, Emil: Aus dem Reiche der Pelze. 2. Auflage, Berlin 1925, Seite 300
Vergl. auch Weiss, Francis: Auctions, Brokers, and Commission Agents. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 22
- 2) Anzeige des Königlich Grönländischen Handelsdepartements in Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Nr. 11/1969.
- 3) Anzeige des Königlich Grönländischen Handelsdepartements in Fur Review, London, April 1970

gesellschaften gehören 100 %ig den Züchtergenossenschaften. ¹⁾ Um die heutige Bedeutung der vier Auktionsgesellschaften besser erkennen zu können, soll die Entwicklung der einzelnen Gesellschaften in der Reihenfolge ihrer Entstehung dargestellt werden. Die erste Auktion norwegischer Farmfelle - es handelte sich damals um Silber- und Blaufuchsfelle - fand im Jahre 1930 statt. 1933 wurde eine weitere Auktion organisiert. Nach einem Jahr beschloß Vik, einer der Veranstalter dieser Auktion, eine eigene Gesellschaft zu gründen, die 1935 in Nordiske Skinnauktioner umbenannt wurde. Diese Gesellschaft arbeitete zwölf Jahre lang eng und freundschaftlich mit der Vereinigung der Züchter zusammen. Gleichzeitig nahm in Stockholm eine Gesellschaft gleichen Namens und unter gleicher Leitung mit dem gleichen Geschäftszweck ihre Tätigkeit auf. Viks Auktionsgesellschaft stand bis nach dem Ende des 2. Weltkriegs in scharfem Wettbewerb mit der Den Private Pels Centrale. Die Nerzzucht der ersten Jahre in Norwegen war wenig erfolgversprechend. 1947 kaufte die Züchtergenossenschaft beide Auktionsgesellschaften auf. Mit dem Aufschwung, den die Nerzzucht in den zurückliegenden Jahren genommen hat, wuchs die Bedeutung der Rauchwaren-Auktionen in Oslo. ²⁾

Auf der Grundlage der Silberfuchszucht bildete sich im Jahre 1930 die Dänische Pelztierzüchter-Genossenschaft, um nach mehrfachen Versuchen, eine Auktion, die man als einzige annehmbare Methode für den Verkauf der Rohfelle betrachtete, durchzuführen. Erst sehr spät gelang es, Melby dafür zu gewinnen, der am 16. Januar 1939 316 Silberfuchsfelle und 110 Nerzfelle für die Züchter-Genossenschaft versteigerte. 1946 war die Dänische Pelztierzüchter-Genossenschaft die erste skandinavische Züchtergenossenschaft, die sich ihre eigene Auktionsgesellschaft kaufte. Nach dem Ausscheiden des Herrn Melby änderte man den Namen in Danske

1) Nach Auskunft der Scandinavian Mink Association, Oslo mit Brief vom 14.9.1970

2) Ohne Verfasser: Oslo Fur Auctions. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 37 ff.

Pelzauktioner. 1963 wurde das neue Auktionshaus eröffnet, in dem heute nicht nur dänische Felle gelagert und versteigert werden, sondern auch der finnische Anfall und die Anlieferungen des Königlich Grönländischen Handelsdepartements. ¹⁾

Finnland war das letzte der skandinavischen Länder, das sich am Nerzgeschäft beteiligte. Erst 1950 kam der Aufschwung. Trotz des späten Starts spielte Finnland bald eine große Rolle, gelang es den finnischen Nerzzüchtern doch, die ohnehin außerordentlich breite Skala natürlicher Nerzfarben (Mutationen) um zwei besonders interessante Spielarten, Finnpalos und Dawns, zu bereichern. War schon in den dreißiger Jahren die Fellproduktion aus Finnland im Ausland, auf den Auktionen der Nordiske Skinauktioner in Stockholm und Oslo, versteigert worden, ²⁾ so wurde seit Beginn der Saison 1963 das finnische Angebot nicht mehr in Helsinki, sondern in Verbindung mit den Danish Fur Sales in deren Auktionshaus in Glostrup bei Kopenhagen versteigert. Die Erfolge der finnischen Auktionen gemeinsam mit den dänischen haben die Richtigkeit dieser Entscheidung bewiesen. Deshalb entschloß man sich 1965 zur Verlängerung des Vertrags auf vier Jahre. ³⁾ Nach Auslaufen dieses Vertrags im Jahre 1969 wurde ein neuer Vertrag abgeschlossen, der die Fortsetzung der gemeinsamen Auktionen zunächst bis 1974 gewährleistet. Bis Ende 1969 wurden auf diesen Auktionen etwa 9 Millionen finnische und 13 Millionen dänische Nerze verkauft. ⁴⁾

Bei der Darstellung der Entstehung der Rauchwaren-Auktionen in Norwegen wurde schon auf den gleichzeitigen Betrieb von Auktionen seit 1935 in Stockholm und Oslo durch die Firma

1) Ohne Verfasser: Danish Fur Sales. In: Fur Review London, Mai 1965, Seite 50 ff.

2) Vergl. hierzu ohne Verfasser: Oslo Fur Auctions. a.a.O., Seite 37

3) Ohne Verfasser: Finnish Fur Sales. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 54

4) Ohne Verfasser: Erfolgreiche Zusammenarbeit wird fortgesetzt. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Nr. 1/70, Seite 52

Nordiske Skinnauktioner hingewiesen. Im Dezember 1935 fand die erste internationale Rauchwaren-Auktion in Stockholm statt. Es wurden 5.000 Füchse - hauptsächlich Silberfuchse, verkauft. Seit 1947 fanden reine schwedische Auktionen durch Nordic Fur Auctions in Stockholm statt. Während die Norweger einen Vorsprung bei der Fuchszucht hatten, gingen die Schweden bei der Nerzzucht in Führung. Schon 1948/49 wurden 30.000 Fuchsfelle gegenüber 53.000 Nerzfellen durch Nordic Fur Auctions in Stockholm verkauft. 1959 wurde die Auktionsgesellschaft Nordic Fur Auctions an die Pelztierzüchter-Genossenschaft verkauft. ¹⁾

Eine Gegenüberstellung der Gesamternte an Nerzfellen aller vier skandinavischen Länder soll aufzeigen, in welchem Maße die Nerzproduktion in wenigen Jahren zugenommen hat. ²⁾

Nerzernte in den einzelnen Ländern Skandinaviens

Länder	1960	1966 (in 1000 Stück)
Dänemark	1.131	3.366
Finnland	540	1.787
Norwegen	901	2.595
Schweden	<u>1.143</u>	<u>1.771</u>
insgesamt:	<u>3.715</u>	<u>9.519</u>
	=====	=====

Etwa 98 % der Gesamternte kommt durch Auktionen zum Verkauf. Im Jahre 1967 betrug der Anteil der Standardnerze an der Gesamtproduktion 35 % - die überwiegende Mehrzahl aller Nerze sind somit Mutationsnerze.

Ein gewisser Prozentsatz der skandinavischen Zuchtnerze, die Spitzenqualität, wird unter dem Markennamen SAGA vertrieben. SAGA-Nerze werden nur auf den skandinavischen Auktionen versteigert, während skandinavische Nerze ohne SAGA-Qualifikation auch auf Auktionen in London angeboten werden. Die schwedische Pelztierzüchter-Genossenschaft gehörte eine Zeitlang nicht dem SAGA-Markenverband an und

1) Ohne Verfasser: Nordic Fur Auctions. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 44 ff.

2) Nach Auskunft der Scandinavian Mink Association, Oslo, mit Brief vom 14. September 1970

vertrieb die Spitzenqualitäten der schwedischen Nerze unter dem Markennamen Swedish Crown Mink. Seite 1967 ist Schweden ebenfalls wieder SAGA-Nerzproduzent. ¹⁾

Die Repräsentanten der Züchtervereinigungen und Auktionsgesellschaften von Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden hatten im Sommer 1970 eine Zusammenkunft in Kopenhagen. Dabei wurde beschlossen, eine noch straffere Zusammenarbeit der skandinavischen Länder auf dem Gebiet des Marketing für SAGA-Nerze und skandinavische Blaufüchse ins Auge zu fassen, sowie eine Koordination des Verkaufs durch eine vereinigte skandinavische Auktionsgesellschaft mit Sitz in Kopenhagen. Die vier skandinavischen Länder erzeugen über 50 % der Weltermte an Nerzen und ein Drittel aller Blaufuchsfelle. ²⁾ Der Ruf nach internationaler Zusammenarbeit der Nerzzüchter-Verbände ertönt immer dann, wenn die Nerzpreise stark gefallen sind. ³⁾ Dies war 1967 ebenso der Fall wie 1969/70 als die Nerzpreise auf den internationalen Auktionen einen neuen Tiefpunkt erreichten. In Amerika setzen sich die Befürworter einer engeren Zusammenarbeit dafür ein, daß künftig die riesigen Nerzmengen der USA und Kandas nicht mehr wie bisher durch elf Auktionsgesellschaften, sondern durch eine Absatzorganisation in jedem Zentrum verkauft werden sollten. Man denkt dabei nach dem skandinavischen Vorbild an Auktionsgesellschaften, die den Züchtern gehören. Andererseits befürchten die Gegner einer derartigen Zusammenarbeit, daß der amerikanische Qualitätsnerz, der die höchsten Preise auf der Welt erzielt, unter solchen konzentrierten Absatzmethoden zu leiden hätte. ⁴⁾

-
- 1) Nach Auskunft der Scandinavian Mink Association, Oslo, mit Brief vom 14. September 1970.
 - 2) Ohne Verfasser: Skandinavische Pelzindustrie vor weiteren Zusammenschlüssen? In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Nr. 7/1970, Seite 90
Vergl. auch ohne Verfasser: SAGA will verkaufen helfen. In: Pelz-Zentrum Frankfurt, Frankfurt, Nr. 6/1970, Seite 15
 - 3) Vergl. hierzu Brager-Larsen, O.: Observations on Mink. In: Fur Review, London, Juli 1967, Seite 46
 - 4) Ohne Verfasser: Across the Ocean. - Shall we go co-operative? In: Fur Review, London, September 1969, Seite 22

Nerz und Persianer sind mit weitem Abstand vor allen anderen Rauchwaren die bedeutendsten Warengattungen, die auf Auktionen zum Verkauf kommen. Während auf dem nordamerikanischen Nerzmarkt noch eine Zersplitterung des Angebots in weit auseinander liegenden Auktionsplätzen der USA und Kanadas zu erkennen ist, ¹⁾ steht die Konzentration in den skandinavischen Nerzproduktions-Gebieten kurz vor ihrem Abschluß. Alle Anzeichen deuten darauf hin, daß Kopenhagen der Zentralmarkt und ausschließlicher Auktionsplatz für SAGA-Nerz werden wird. Dies würde bedeuten, daß dann die Nerzproduktion Dänemarks, Finnlands, Norwegens und Schwedens in Kopenhagen durch Auktionen zum Angebot kommen würde.

Was den Nerz aus der Sowjetunion anlangt, so stellen wir hier eine Zweiteilung des Angebots der Sojuzpushnina fest. Sowjetische Nerze werden in Leningrad und durch die Auktionsgesellschaft Anning, Chadwick & Kiver Ltd. in London versteigert. London ist Auktionsplatz auch für Nerze anderer Provenienzen, insbesondere aus Skandinavien, den USA, Polens, Hollands, Großbritanniens und Japans. In Leipzig werden Nerze aus der DDR-Produktion und verschiedener anderer Staatshandelsländer versteigert.

Auf dem Persianermarkt ist das Gesamtangebot der Felle aus Süd- und Südwestafrika im Zentralmarkt London konzentriert, kommt dort allerdings durch drei voneinander unabhängige Auktionsgesellschaften zur Versteigerung. Russische Persianerfelle werden ebenso wie Nerze aus der Sowjetunion durch die Sojuzpushnina sowohl in Leningrad, als auch durch die Firma Anning, Chadwick & Kiver Ltd. in London angeboten. Das Schwergewicht wird bei beiden Artikeln von der Sojuzpushnina offensichtlich immer mehr auf die Auktionen in Leningrad gelegt. ²⁾

-
- 1) Eine Konzentration auf New York und Montreal ist jedoch unverkennbar.
 - 2) Breckoff, Peter: Rauchwaren-Einkäufer der Firma Fränkische Pelzindustrie Märkle & Co., Fürth/Bayern, in einem Gespräch im September 1970

Persianer aus Afghanistan werden auf Auktionen in New York (eine Auktion jährlich) und London angeboten. Das Londoner Auktionsangebot afghanischer Persianer ist größer als das in New York zur Versteigerung kommende.

Eine Tendenz zur Versteigerung in Produktionsgebieten können wir bei Nerz eindeutig feststellen. Bei Persianer dagegen ist mit Ausnahme des Anteils an der sowjetischen Persianerernte, der in Leningrad versteigert wird, eine klare Zentralmarkt-Orientierung zu erkennen. Wenngleich Wildware durch den ungeheueren Aufschwung, den Nerz- und Persianerzucht genommen haben, nicht mehr im Mittelpunkt des Interesses am Rauchwarenmarkt steht, so ist sie doch auch heute noch bedeutend genug, einen Auktionsplatz durch ihr Angebot attraktiv zu machen.

Einziger internationaler Zentralmarkt und zugleich Auktionsplatz für Wildware aller Provenienzen der Erde ist London. Wildware kommt zwar auch auf den Auktionsplätzen Leningrad, Leipzig, Montreal, Edmonton, Winnipeg, Regina, Vancouver, North Bay, New York und Seattle zum Angebot. Es handelt sich aber jeweils nur um regionale oder nationale Angebote. Leipzig macht hier eine gewisse Ausnahme, ist aber als Auktionsplatz für Wildware von untergeordneter Bedeutung. Die Konzentrationsbewegung bei Nerz läßt auch eine Zentralmarktbildung erkennen, die aber durch den Aufbau der Züchterorganisationen mehr auf zentrale Spezial-Auktionsmärkte ausgerichtet ist als auf die Hinwendung zum traditionellen zentralen Rauchwaren-Auktionsplatz London. Für Persianerfelle nimmt London unbestritten den ersten Platz unter den Auktionsplätzen ein.

Wir können unterscheiden zwischen allgemeinen und speziellen Rauchwaren-Auktionen. Unter allgemeinen Auktionen (General Auctions) versteht man Auktionen, auf denen verschiedene Fellarten, insbesondere Wildware, während einer Versteigerung zum Verkauf kommen. Spezielle Rauchwaren-Auktionen oder Spezialauktionen sind z. B. Versteigerungen, auf denen nur Nerze oder nur Persianer angeboten werden. Hier gibt es nun reine Spezialauktionsgesellschaften, wie

z. B. The Fouke Company, Greenville, für Seal, Eastwood & Holt Ltd., London, für süd- und südwestafrikanische Persier und die skandinavischen Auktionsgesellschaften für Nerz, wenn man von dem bescheidenen Fuchsangebot absieht.

Bei Greenville und den skandinavischen Versteigerungs-orten handelt es sich darüber hinaus noch um Spezialauktionsplätze. Als Zentralmärkte und internationale Auktionsplätze für Rauchwaren können wir in der Reihenfolge ihrer internationalen Bedeutung bezeichnen:

- 1) London
- 2) New York (für Rauchwaren aus den USA und Kanada)
- 3) Leningrad (für Rauchwaren sowjetischen Ursprungs)
- 4) Kopenhagen (als Spezialmarkt für skandinavische Zuchtnerze)

Soweit Auktionsgesellschaften von Züchtergenossenschaften oder Trappervereinigungen betrieben werden, wie dies bei Eastwood & Holt, Ltd., London, bei den skandinavischen Auktionsgesellschaften und einigen kanadischen Auktionsgesellschaften der Fall ist, sind die Auktionsgesellschaften im wirtschaftlichen Sinne Eigentümer der zur Versteigerung kommenden Waren. Eigentümer der Ware sind auch die Auktionsgesellschaften der Staatshandelsländer, soweit es sich um Waren handelt, die ihren Ursprung im eigenen Lande haben. Die Hudson's Bay Company in London und Montreal ist Eigentümerin der angebotenen Wildware. Das übrige Auktionsangebot ist bei der Hudson's Bay Company wie auch bei den anderen Auktionsgesellschaften Eigentum der einliefernden Trapper, Züchter oder Händler, in deren Auftrag die Ware auf der Auktion versteigert wird. ¹⁾

Die eigentlichen Eigentümer der Auktionswaren müssen beim Verkauf nicht anwesend sein. Wenngleich der Verkäufer in

1) Vergl. Hellauer, Josef: Welthandelslehre. Wiesbaden 1950, Seite 99

der Auktion durch die neutrale Persönlichkeit des Auktionsators vertreten wird, so sind die eigentlichen Träger der Marktorganisation die "Broker" in der Form der Auktionsgesellschaften. Hat der Marktvorgang der Versteigerung auf der Seite des Verkaufs dadurch auch eine Entpersönlichung erfahren, so stellen Rauchwaren-Auktionen doch Marktorganisationen der Verkäufer, d. h. der Eigentümer der Auktionswaren dar. ¹⁾

1) Schumacher, Hermann: a.a.O., Seite 48
Vergl. Liefmann-Keil, Elisabeth: a.a.O., Seite 103
Vergl. auch Hirsch, Julius: a.a.O., Seite 79 und Seite 91 f.

4) Funktionen der Auktionen

Wir haben festgestellt, daß nur ein Teil der auf den Auktionsplätzen tätigen Auktionsgesellschaften von den Rauchwaren-Erzeugern unabhängige Unternehmungen sind. Deshalb können wir Auktionsgesellschaften dem kollektierenden Rauchwarenhandel zurechnen, ohne vorher im Einzelfalle die Frage klären zu müssen, ob es sich um Handelsbetriebe handelt oder nicht. ¹⁾ Als Träger der Absatzwirtschaft im Rauchwarenmarkt stellen Auktionsgesellschaften somit entweder überbetriebliche absatzwirtschaftliche Organisationen oder Verkaufsorgane der Produktionsbetriebe dar. ²⁾ Es kommt durch die Auktion zur Ausschaltung des kollektierenden Rauchwarenhandels in der Form des selbständigen Großhandels. Die Absatzgenossenschaften der Pelztierzüchter gliedern sich mit der Auktion ihre eigene Handelsorganisation an und übernehmen damit auch die Handelsfunktionen. ³⁾

Unter den Funktionen der Auktionen wurde früher als bedeutungsvolles Moment herausgestellt, daß hierdurch große, plötzlich anfallende und oft schnell verderbliche Warenposten rasch verkauft werden können. ⁴⁾ Bei der heutigen Entwicklung der Nachrichten-, Transport- und Konservierungstechnik tritt dieser Gesichtspunkt an Bedeutung stark zurück. ⁵⁾

Die gesamtwirtschaftliche Grundfunktion der Auktionen ist die Konzentration in räumlicher, quantitativer, zeitlicher und qualitativer Beziehung. Je stärker die zusammenfassende Wirkung in jeder Hinsicht ist, desto größer wird die Be-

1) Vergl. Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 8

2) Vergl. Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft, a.a.O., Seite 44

3) Vergl. Nieschlag, Robert: Binnenhandel und Binnenhandelspolitik. Berlin 1959. Seite 355 und Seite 373

4) Vergl. Hilbrink, August: Die Warenbörse, Leipzig 1925, Seite 16

Vergl. auch Schumacher, Hermann: a.a.O., Seite 47

5) Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 72 f.

deutung der Auktion sein. ¹⁾ Dies wird noch dadurch ergänzt, daß aus der Fülle der Einzelanlieferungen genügend große Lose einheitlicher Qualitäten gebildet werden. ²⁾ Schäfer ³⁾ sieht den absatzwirtschaftlichen Hintergrund der Auktionen neben den allgemeinen Voraussetzungen in der Zusammenfassung des Angebots vieler kleiner Produzenten, die ohne eigene Verkaufsorganisation sind und die nicht in der Lage wären, geschlossene Posten einheitlicher Qualität zusammenzubringen. Auf diesen Umstand weist auch Hellauer ⁴⁾ hin, der die Vor- und Nachteile der Verkaufsförm der Auktion für Verkäufer und Käufer einander gegenüberstellt.

Eine wichtige Funktion der Auktion stellt die Preisbildung dar, die in Absatz C III 7) gesondert behandelt werden wird. Es sei hier nur darauf hingewiesen, daß die auf den Auktionen erzielten Preise Ausgangspunkt für die Preisbildung vergleichbarer Waren auch außerhalb der Auktion darstellen. ⁵⁾

-
- 1) Vergl. Kröhne, Marie: Die Großhandelsversteigerungen. Tübingen 1909, Seite 135
Vergl. auch Schär, Johann Friedrich: Allgemeine Handelsbetriebslehre. 5. Auflage. Leipzig 1923, Seite 102 ff. und Seite 178
Vergl. auch Smith, John George: Organised Produce Markets. London 1922, Seite 167
Vergl. auch Hirsch, Julius: a.a.O., Seite 78
Vergl. auch Liefmann-Keil, Elisabeth: Organisierte Konkurrenz-Preisbildung - Großhandelsversteigerung und Warenbörse. Leipzig 1936, Seite 89 ff. und Seite 126
Vergl. auch Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft. In: Handbuch der Wirtschaftswissenschaften. Band I. 2. Auflage. Köln und Opladen 1966, Seite 286
 - 2) Vergl. Albrecht, Gottlieb: Der Pelzmarkt Leipzig bei besonderer Berücksichtigung seines Rauchwarenhandels. Diss. Jena. Bottrop 1931, Seite 20 f.
 - 3) Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 72 f.
Vergl. auch Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 286 f.
 - 4) Hellauer, Josef: Welthandelslehre. Wiesbaden 1950, Seite 173 ff.
 - 5) Vergl. Schumacher, Hermann: a.a.O., Seite 49
Vergl. auch Feistle, Otto: Rauchwarenmarkt und Rauchwarenhandel. a.a.O., Seite 31 f.
Vergl. auch Scheller, Georg: Auktion, Abschlag, Einschreibung. a.a.O., Spalten 284 ff.

"Die Hauptaufgaben der Auktionsgesellschaften sind: die Übernahme von Fellpartien, deren Aufteilung in Sorten, die Bereitstellung der Waren zur Besichtigung und der anschließende Verkauf der Felle an den internationalen Rauchwarenhandel in öffentlicher Auktion." ¹⁾ Die Übernahme von Fellpartien durch die Auktionsgesellschaften beschränkt sich aber nicht auf passives Warten auf Aufträge zur Durchführung von Versteigerungen, sondern erfordert vollen aktiven Einsatz, um die Rauchwaren-Produzenten zur Übergabe von Rohfellpartien zum auktionenweisen Verkauf zu veranlassen. Die leitenden Angestellten der Rauchwaren-Auktionsgesellschaften bereisen zur Erfüllung ihrer Aufgaben die ganze Welt. Wie viele Angehörige der Pelzbranche verbringen sie viele Wochen jährlich im Ausland. Besonders die Rauchwaren-Zentralmärkte können sich nur dann ihre Bedeutung erhalten, wenn die dort tätigen Personen immer so rührig bleiben. ²⁾ Eine Auktionsgesellschaft muß über mehr verfügen können, als nur über Ware und Käufer, wenn sie weiterhin erfolgreich sein will - sie muß sich den Ruf vollkommener Zuverlässigkeit und Redlichkeit schaffen und erhalten. ³⁾ Die Funktion der Warenbeschaffung durch die Auktionsgesellschaft erschöpft sich nicht in der Gewinnung von Auftraggebern und der Herbeischaffung großer Rauchwaren-Mengen, sondern ist eng verbunden mit der Unterweisung und Schulung von Pelztier-Jägern, -Fängern und -Züchtern in den Ursprungsländern über die Art der erwünschten Fellqualitäten und die Behandlung und Konservierung der zur Versteigerung kommenden Rohfelle. ⁴⁾

Vor Beginn der Saison des Pelzens besuchen Vertreter der Auktionsgesellschaften die Pelztierfarmen. Oft nimmt man

-
- 1) Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 23
Vergl. auch: ohne Verfasser: Hudson's Bay Company - The Greatest Name in Furs Since 1670. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 26
 - 2) Ohne Verfasser: Those who serve. (Artikel über die Auktionsgesellschaft Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London). In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 28
 - 3) Ohne Verfasser: Those who serve. a.a.O.
 - 4) Ohne Verfasser: The Greenland Seal Crop. Aus einem Brief des Königlich Grönländischen Handelsdepartements, veröffentlicht in Fur Review, London, Mai 1965, Seite 112

ihren Rat in Anspruch, weiß man doch, daß das die Leute sind, die in der kommenden Auktionszeit ihre Felle einzustufen haben. ¹⁾

Das beste Beispiel für diese Funktion der Auktionsgesellschaften ist der Einfluß, den diese Firmen auf die Nerzzüchter ausüben. Während die rohen Felle von Zuchtnerzen europäischer Herkunft von Anfang an mit der Fellseite nach außen auf den Auktionen angeboten wurden, kam der Zuchtnerz aus den USA und Kanada auf den dortigen Auktionen nahezu ausschließlich mit der Lederseite nach außen zur Versteigerung. ²⁾ Dies war darin begründet, daß man bei dem großen Anfall an Zuchtnerz-Fellen diese Methode anwenden mußte, weil man das Problem des Trocknens der Rohfelle mit der Fellseite nach außen zunächst nicht lösen konnte. ³⁾ Beim Jahrestreffen 1965 der Kanadischen Nerzzüchter-Vereinigung in Montreal waren sich die Vertreter aller kanadischen Auktionsgesellschaften darüber einig, gegenwärtig nicht zu empfehlen, rohe Nerzfelle mit der Fellseite nach außen auf den Markt zu bringen. Die Gründe hierfür waren, daß 1. die für kanadische Nerzfelle vorangegangener Ernten erzielten Preise im Vergleich zu Preisen von Nerzfellen aus anderen Ländern günstig waren, 2. die Anwendung der Fell-nach-außen-Methode das Verkaufsangebot der kanadischen Ernte nach dem Pelzen verzögern könnte und 3. die Qualität bei Fell-nach-außen-Nerzen eine Verschlechterung erfahren könnte, wenn sie in mehreren Auktionen angeboten würden. ⁴⁾ Seit Winter 1966/67 haben sich auch die kanadischen und amerikanischen Nerzzüchter dazu entschlossen, Nerzfelle in den Auktionen in der von europäischen Käufern bevorzugten Weise anzubieten. Die American Mink Ranchers

-
- 1) Consiglio, Michael: The Auction Market of Montreal. In: Fur Review, Mai 1965, Seite 76
 - 2) Eine Ausnahme machte hier lediglich The Seattle Fur Exchange, die wie bei Wildnerz-Fellen aus Alaska auch die Zuchtnerzfelle mit der Fellseite nach außen anbot: Dederer, Michael: Fur-Out Mink from America. In: Fur Review, London, August 1967, Seite 18
 - 3) Dederer, Michael: a.a.O.
 - 4) Consiglio, Michael: The Auction Market of Montreal. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 76 und 78

Association kündigte an, daß sie künftig alle Nerzfelle mit dem Fell nach außen anbieten werde. ¹⁾ Der Präsident der EMBA Mink Breeders Association machte bei einem Besuch in Frankfurt im November 1969 ²⁾ die Mitteilung, daß man künftig etwa 75 % der EMBA-Nerze mit der Fellseite nach außen anbieten werde. Man passe sich damit der skandinavischen Gepflogenheit an und komme oft geäußerten Wünschen - vor allem europäischer Kunden - entgegen, die die Auffassung vertreten, daß sich die Beschaffenheit des Fells, Qualität und Farbe bei dieser Art des Angebots schneller und besser überprüfen lassen. Den entscheidenden Anstoß zu dieser Angebotsmethode für rohe Nerzfelle gab aber die Auktionsgesellschaft Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London vor der Markteinführung amerikanischer Nerze in London ³⁾. Diese Auktionsgesellschaft hatte die amerikanischen Züchter dahingehend beraten, ihre Nerzfelle mit der Fellseite nach außen anzubieten. Man gab eine Broschüre hierüber heraus und stand den Nerzzüchtern auf Wunsch mit Rat und technischer Unterstützung zur Seite, unabhängig davon, wo die Züchter ihre Felle verkaufen wollten.

Die Beschaffungsfunktion der Auktionen ist jedoch nicht auf ein einmaliges Angebot einer bestimmten Rohfellart gerichtet, sondern muß die stetige Anlieferung von Saison zu Saison gewährleisten. Um dies zu erreichen, werden den Züchtern von den Auktionsgesellschaften Vorschüsse auf die bevorstehende neue Ernte gewährt. Diese Vorschüsse machen etwa 60-70 % des Schätzwertes der Felle aus. ⁴⁾ Mit dieser Vordispositionsfunktion übernehmen die Auktionsgesellschaften eine Überbrückungsfunktion. Diese ist eng verbunden mit der Funktion des Makleramts, der Markterschließungsfunktion - in diesem

-
- 1) Ohne Verfasser: Fur-Out Mink from Canada. In: Fur Review, London, August 1967, Seite 18
 - 2) Ohne Verfasser: US-Nerzzüchter: Emba-Nerze jetzt meist mit der Fellseite nach außen. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Nr. 11/1969
 - 3) Ohne Verfasser: Raw American Mink to be auctioned by Annings. In: Fur Review, London, Dezember 1969, Seite 20
 - 4) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 24

Falle auf den Beschaffungsmarkt bezogen. ¹⁾ Man kann die Auktionsgesellschaften in dieser Hinsicht als einkaufsaktive, herkunftsorientierte Betriebe bezeichnen, die mit ihrer Tätigkeit in die Betätigungssphäre des Marktpartners übergreifen. ²⁾

Da - wie wir wissen - das Angebot der einzelnen Rohfellproduzenten nicht einheitlich ist, muß sich der räumlichen und quantitativen Zusammenfassung eine qualitative Aufteilung in Sorten anschließen. "Die einzelnen Warenposten müssen daher nach Qualitäten auseinandergelegt oder aussortiert werden. Erst so entstehen die üblichen Handelsqualitäten." ³⁾ Auf dieser Qualitätsfunktion ⁴⁾ beruht in hohem Maße die Stellung Londons als Rauchwaren-Auktplatz. ⁵⁾ Der qualitativen Funktion fällt eine umso größere Aufgabe zu, je feiner der Bedarf spezialisiert ist. ⁶⁾

"Die Marktorganisation hat hier die Aufgabe, Qualitätsverschiedenheiten voll zur Geltung zu bringen." ⁷⁾ Die Sortenfunktion ⁸⁾ der Auktionen hat in den letzten Jahren immer größere Bedeutung erlangt, da die Mengen der Rohfelle aus der Tierzucht (Persianer und Nerze) - zum Teil aus vielen kleinen Zuchtbetrieben - ständig gewachsen sind. ⁹⁾

Der analytische Prozeß des Aussortierens durch die Auktionsgesellschaften ist nicht der erste Sortiervorgang im Rauchwarenhandel. Dieser auktionsgerechten Sortierung gehen in

-
- 1) Vergl. Seyffert, Rudolf: Wirtschaftslehre des Handels. 4. Auflage, Köln und Opladen 1961, Seite 13
Vergl. auch Koch, Waldemar: a.a.O., Band II, Seite 284 f.
 - 2) Vergl. Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 92
 - 3) Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 285
 - 4) Seyffert, Rudolf: a.a.O., Seite 13
 - 5) Vergl. Hirsch, Julius: a.a.O., Seite 121
 - 6) Oberparleiter, Karl: Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels. Berlin/Wien 1930, Seite 47
 - 7) Schumacher, Hermann: a.a.O., Seite 50
 - 8) Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 64
 - 9) In Skandinavien gibt es ca. 16.200 Nerzfarmen, von denen die meisten weniger als 300 Zuchttiere besitzen. Quelle: Brief der Skandinavian Mink Association, Oslo, vom 14.9.1970

den lokalen Märkten und in den Märkten späterer Stufe oft wiederholte Aussortierungen voran. ¹⁾ Die technische und organisatorische Aufgabe des Aussortierens wird hier von Organen gelöst, die "hauptamtlich" marktwirtschaftliche Funktionen erfüllen. ²⁾ Die Züchtergenossenschaften im Ursprungsland erstellen häufig eine Art Vorsortiment. So erstellt z. B. die F.C.U. in Zusammenarbeit mit der Auktionsgesellschaft Hudson's Bay Company, London, seit April 1969 das Auktionssortiment für SWAKARA (südwestafrikanische Persianerfelle) zum Angebot auf den Auktionen in London in Windhoek/Südwestafrika. ³⁾ Die Funktion des Aussortierens wird in diesem Falle zwischen der Züchtergenossenschaft und der Auktionsgesellschaft geteilt. Persianer asiatischer Herkunft werden im Ursprungsland sortiert, was dazu führt, daß sich das Sortiment dem heute so schnell veränderlichen Markt nicht anpassen kann. In der UdSSR bilden die Mustertypen der Zucht zugleich die Grundlage für das Persianer-Sortiment. ⁴⁾

Das Auktionssortiment für russische Persianer aus dem Angebot des staatlichen Außenhandelsunternehmens Sojuzpushnina wird auch dann von dieser Gesellschaft selbst erstellt, wenn die Felle auf den Auktionen in London durch Anning, Chadwick & Kiver Ltd. versteigert werden sollen.

In Afghanistan werden die einzelnen Ballen nach ähnlichen Gesichtspunkten aufgebaut wie das Sortiment selbst. Am Anfang stehen die geringsten Kleinlockigen, die Lockengröße steigert sich, in der Mitte wird der Typ breiter, rippiger, zum Ende hin kommen Breitschwanz-Persianer in

-
- 1) Vergl. Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 285
 - 2) Vergl. Riebel, Paul: Die Kuppelproduktion. a.a.O., Seite 27
 - 3) Ohne Verfasser: Plaaslike Sortering van SWAKARA. In: SWA-Jahrbuch 1970, Windhoek 1970, Seite 171, Anzeige F.C.U.
Vergl. auch Sharp, Ivy M.: Are SWA-Persians to stay in London? In: Fur Review, London, April 1967, Seite 16
 - 4) Thorer, Jürgen: Vom Karakulschaf zum Persianersortiment. In: Rund um den Pelz, Frankfurt, Nr. 4/1968

absteigender Lockengröße. Diese Art der Sortierung bedarf noch sehr detaillierter Verfeinerung, bis der Verarbeiter etwas damit anfangen kann. ¹⁾ In allen anderen Fällen obliegt die Aufgabe des auktionsgerechten Sortiments den Auktionsgesellschaften am Auktionsplatz. Bei Auktionsgesellschaften, die Rauchwaren im Auftrag von Einlieferern versteigern, die also nicht Eigentümer der Waren sind, bestand früher die Schwierigkeit, daß bei zu kleinen Fellpartien einzelner Eigentümer keine marktgerechten Auktionssortimente erstellt werden konnten. Diese Voraussetzung wurde erst durch die Methode des Ineinander-sortierens ²⁾ erfüllt. Beim südwestafrikanischen Persianer wird das Sortiment nicht vom Eigentümer der Rohfelle erstellt. Es wird nicht, wie bei asiatischen Persianerfellen, die Produktion jeder einzelnen Farm oder das Sammelergebnis jedes einzelnen Aufkäufer beschrieben und in Ballen klassifiziert. Die Auktionsgesellschaften in London, als Beauftragte der Züchter, sortieren vielmehr alle Felle ohne Ansehen des Besitzers nach Mustertyp, Lockengröße und Qualität in Sorten, die dem Verarbeiter weitgehend entgegenkommen.

Nur etwa vier Wochen brauchen die Auktionshäuser in London, um bis zu 600.000 Felle in 149 Sorten zu unterteilen. ³⁾ Die einzelnen Sorten werden von den drei Auktionsgesellschaften in London in unterschiedlicher Weise bezeichnet. ⁴⁾ Das Sortiment der Londoner Auktionsgesellschaften für südwestafrikanische Persianer kann als das beste und bekannteste Rohfell-Sortiment der Rauchwaren-Branche bezeichnet werden. ⁵⁾

-
- 1) Thorer, Jürgen: a.a.O., Seite 140
Vergl. auch Sharp, Ivy M.: Afghan Stocktaking. In: Fur Review, März 1970, Seite 28
 - 2) Englische Bezeichnung: inter-sorting
 - 3) Thorer, Jürgen: a.a.O., Seite 140
 - 4) Ohne Verfasser: The Persian Lamb Story. In: Fur Review, London, September 1968, Seite 64 ff.
Vergl. auch Trauer, Wolf-Eberhard: Die internationalen Persianer-Sortimente. In: Das Pelzgewerbe. Nr. V/1955, Seite 148 f.
 - 5) Ohne Verfasser: Hudson's Bay Company - The Greatest Name in Furs Since 1670. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 26

Die Sortierung beruht ausschließlich auf langer Erfahrung und geschulter Urteilskraft. Von Auktion zu Auktion müssen so weit als möglich die gleichen Maßstäbe angelegt werden. ¹⁾ Die Stärke einer Auktionsgesellschaft liegt in der Güte ihres Sortierens.

Die durchschnittliche Ausbildungszeit für einen Nerzsortierer in Skandinavien beträgt sieben Jahre. Dies erscheint gar nicht zu lang, wenn man sich vergegenwärtigt, daß allein die Pastell-Nerz-Gruppe in 450 - die dunklen Standard-Nerze sogar noch in mehr - verschiedene Untergruppen eingeteilt werden. ²⁾ Bei den skandinavischen Auktionsgesellschaften werden die von den Farmen angelieferten Nerzfelle zuerst markiert, damit man nach dem Sortiment und der Loseinteilung die Eigentümer der einzelnen Felle ermitteln kann, was zur Erstellung der genauen Abrechnung für die Züchter nach dem Auktionsverkauf erforderlich ist. Die Nerzfelle werden dann nach Geschlecht sortiert, gemessen und nach Farben und Größen 0 und 1 bis 3 (Males = männliche Nerze) sowie 4 bis 7 (Females = weibliche Nerze) vorsortiert. In einer weiteren Grobsortierung werden die Felle in SAGA I., II. und III. Sorte sowie in Untersorten minderer Qualität eingeteilt. Daran schließt sich die Trennung der SAGA- und SAGA-Selected-Qualität von der I. Sorte an. ³⁾ Hierauf folgt die farbliche Feinsortierung. Erst dann werden die Nerzfelle schließlich zu Losen und Doppellosen gebündelt und zu Strings zusammengestellt. ⁴⁾ Lose bzw. Doppellose enthalten die Mindest-Fell-

-
- 1) Schooling, Sir William: The Hudson's Bay Company 1670-1920. London 1920, Seite 66
 - 2) Ohne Verfasser: Oslo Fur Auctions. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 40
 - 3) SAGA Selected entspricht der früheren SAGA-Qualität, während sich die jetzige SAGA-Qualität aus den besseren Farben der früheren I. Qualität zusammensetzt. Quelle: Ausführungen über das SAGA-Nerz-Angebot im Auktionskatalog von Nordic Fur Auctions, Stockholm, Dezember 1969
 - 4) Studienreisen in drei SAGA-Länder. Tauer, Margot (Norwegen): Vössing, E. (Finnland): a.a.O., Seite 134
Kronenberg, Dieter (Dänemark): a.a.O., Seite 136 und 138
Studienreisen in die SAGA-Länder. Schulze, Gerd (Norwegen): In: Rund um den Pelz, Frankfurt, Nr. 4/1970, Seite 156 f.
Braun, Adolf (Dänemark): a.a.O., Seite 157 f.
Königbauer, Georg (Schweden): a.a.O., Seite 158 f.

mengen, die auf der Auktion vom einzelnen Käufer gekauft werden können. Ein String ist die Folge mehrerer gleichartiger Lose. Die Felle müssen nicht nur richtig sortiert werden, sondern im Anschluß daran müssen die Fellbunde so eingeordnet werden, daß sie nach Aufnahme in den Auktionskatalog nur graduelle Unterschiede aufweisen. ¹⁾

Die New York Auction Company, New York, nimmt für sich in Anspruch, die erste Auktionsgesellschaft auf der Welt gewesen zu sein, die das Ineinander-Sortieren (Intersorting) eingeführt hat. Es war in der ersten Mutations-Nerzauktion in New York im Januar 1944. ²⁾ Da das Gesamtangebot nur 2.500 Nerzfelle umfaßte, enthielten die meisten Einzel-Einlieferungen nicht genügend Felle, um sie in Bunde gleicher Größe, Farbe und Qualität - wie die Käufer es wünschen - sortieren zu können. Zur Lösung dieses Problems wandte die New York Auction Company die Methode des Nerzverkaufs in Gemeinschafts-Losen ³⁾ an. ⁴⁾

Das Ineinandersortieren mit anschließendem Aufteilen in Gemeinschafts-Lose wird bei der Versteigerung von Nerzfellen auf der ganzen Welt ⁵⁾ und von Südwestafrikanischen Persianerfellen von allen drei Auktionsgesellschaften in London angewandt. Für afghanische Persianer gibt es bis heute keine Standardisierung des Auktionssortiments. Um eine solche Vereinheitlichung zu erreichen, müßten sogenannte Farmer-Lose ausgeschrieben werden. ⁶⁾

-
- 1) Ohne Verfasser: Oslo Fur Auctions. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 40
SAGA-Anzeige: These four men have an mutual interest.
"...careful sorting into lots of similar quality simplifies processing." In: Fur Review, London, Januar 1969, Seite 15
 - 2) Ohne Verfasser: The New York Auction Company. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 66 und 68
 - 3) englische Bezeichnung: part-lots
 - 4) The New York Auction Company. a.a.O., Seite 68
 - 5) Vergl. auch Consiglio, Michael. a.a.O., Seite 78
 - 6) Weiss, Francis: Auctions, Brokers, and Commission Agents. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 24
Vergl. auch: Ohne Verfasser: The Developing Afghan Karakul. In: Fur Review, London, November 1967, Seite 22 f.

Im Zuge der ständigen Steigerung der Zuchtnerz-Fellproduktion wurde in Skandinavien das sogenannte String-Lotting für Nerzfelle entwickelt. Im Jahre 1949 wurde dieses Verfahren in Dänemark zum ersten Mal angewandt. ¹⁾ Beim String-Lotting handelt es sich darum, daß nach dem Ineinandersortieren Lose gleicher Größe, Farbe und Qualität zu langen Strings zusammengefaßt werden. Die Käufer brauchen dann bei der der Auktion vorangehenden Warenbesichtigung nur ein einziges Schau-Los zu beurteilen, das sämtliche Lose eines Strings repräsentiert. Noch im Januar 1965 gab es in Dänemark noch zu viele Farmer-Lose. 80 % der Schau-Lose der Standard-Nerze Males (männliche Nerzfelle) stellten 20 % des ganzen Auktionskatalogs dar, während die restlichen 20 % der Schau-Lose 80 % des ineinandersortierten Auktionsangebots erfaßten. ²⁾

Bei langen Strings können bis zu 10.000 Felle nach einem einzigen Schau-Los von 100 Fellen versteigert werden. ³⁾ Diese Versteigerungs-Methode bedeutet für die Käufer eine große Erleichterung - für Auktionsgesellschaft und Käufer eine wesentliche Zeitersparnis. So wurden z. B. bei der Nerzfell-Auktion in Oslo im Januar 1965 240.000 Nerzfelle in 1.300 Bunden in 3 1/2 Stunden versteigert. ⁴⁾ Die amerikanischen und kanadischen Auktionsgesellschaften konnten bisher noch nicht das Ineinandersortieren der Nerzfell-Ernte ihrer Länder nach skandinavischem Vorbild verwirklichen. Einem solchen Vorhaben standen die große Ausdehnung beider Länder und speziell in Kanada die sechs verschiedenen Auktionsplätze entgegen. Deshalb mußte man

1) Ohne Verfasser: Danish Fur Sales. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 50

2) Danish Fur Sales. a.a.O., Seite 52

3) Sharp, Ivy, M.: The Pride of Oslo. In: Fur Review, London, Januar 1969, Seite 24

4) Ohne Verfasser: Oslo Fur Auctions. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 40

sich auf die Einteilung der bezirksweise ineinandersortierten Felle in Zonen- oder Gruppen-Lose ¹⁾ und deren Zusammenstellung zu längeren Strings beschränken. ²⁾ Zur Modernisierung der amerikanischen Nerz-Absatzmethoden wird seit 1969 vorgeschlagen, daß EMBA seine Mitglieder zur Erstellung von Gemeinschafts-Losen auf nationaler Ebene ermutigen solle. ³⁾

Die Qualitätsfunktion der Auktionen, hat für Wildwaren die gleiche Bedeutung wie für Zuchtnerz- und Persianerfelle. Es soll aber in diesem Zusammenhang auf eine Darstellung der fachlichen Einzelheiten verzichtet werden, da das Sortimentsprinzip für Wildwaren mit dem für Zuchtfelle in wirtschaftlicher Hinsicht übereinstimmt.

Bei den Versteigerungen von SWA-Persianerfellen in London kamen bis 1967 nicht nur Felle aus neuer Ernte, die direkt vom Farmer stammten, zur Versteigerung, sondern es wurden in den Auktionen auch Waren von Händlern und Käufern von Fellen aus vorhergehenden Auktionen, die aus Gründen der Spekulation gekauft worden waren, angeboten. ⁴⁾ Seit der Juli-Auktion 1967 versteigert die Auktionsgesellschaft Anning, Chadwick & Kiver Ltd. nur noch frische Saisonangebote von Persianerzüchtern. Für die Käufer bedeutet dies die Sicherheit, wirklich frische Ware zu erhalten. ⁵⁾ Das Vertrauen in Auktionsgesellschaften wird oft dadurch infragegestellt, daß entweder Waren, die zur Versteigerung bestimmt sind, vor der Auktion oder - falls sie in der

1) englische Bezeichnung: zone- or group-lotting

2) Ohne Verfasser: Mink Breeders Confer. In: Fur Review, London, Februar 1968, Seite 51

3) Ohne Verfasser: Shall we go co-operative? In: Fur Review, London, September 1969, Seite 22

4) Vergl. auch Laut, Agnes C.: a.a.O., Seite 9 "Die verkauften Rauchwaren mußten nicht unbedingt aus jüngsten Anlieferungen auf den Markt kommen."

5) Ohne Verfasser: Another Annings Move. In: Fur Review, London, Juli 1967, Seite 43
Anzeige von Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London in Fur Review, London, Juli 1967

Auktion nicht verkauft werden können oder zurückgezogen werden - kurz nach der Auktion freihändig ¹⁾ und manchmal sogar unter dem in der Auktion als Limit genannten Preis verkauft werden. "Eine derartige Konkurrenz zwischen Auktionsverkauf und freihändigem Verkauf ist in jeder Beziehung unerwünscht. Durch die Enttäuschung der Käufer kommt es zur Unzufriedenheit, was zum Mißtrauen gegenüber dem Auktionsmarkt führt." ²⁾ "Die echte Aufgabe der Auktionen ist das Angebot von Original-Waren aus erster Hand durch Versteigerung (under the hammer). Im Zeitraum zwischen den Auktionen sollten die Auktionsgesellschaften den Verkauf den Rauchwarenhändlern überlassen." ³⁾ Der Forderung, zurückgezogene Waren nicht oder wenigstens nicht unmittelbar nach der Auktion freihändig zu verkaufen, tragen die Auktionsgesellschaften in verschiedener Weise Rechnung.

Auf den Umsatzprozeß der Auktionen werden wir später ausführlich zu sprechen kommen. Es werden dann auch die Besonderheiten der Preisbildung auf den Auktionen darzustellen sein.

Als weitere wesentliche Aufgabe der Auktionen ist der Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage in zeitlicher und quantitativer Hinsicht zu bezeichnen. ⁴⁾ Die Züchter setzen ihr Vertrauen in die Auktionsgesellschaften und deren Möglichkeit, Waren vom Angebot zurückzuhalten, wenn die Absatzsituation ungünstig ist, um sie dann zum Verkauf freizugeben, wenn der Markt wieder aufnahmefähig ist. ⁵⁾ Die Bestrebungen, die darauf gerichtet sind, eine bessere Verteilung des Angebots zu erzielen, betreffen ausschließlich die Fellart Nerz,

1) englische Bezeichnung: by private treaty

2) Smith, John, George: Organised Produce Marktes, London 1922, Seite 167

3) Weiss, Francis: Auctions, Brokers, and Commission Agents, a.a.O., Seite 24

4) Ohne Verfasser: The New York Auction Company. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 66

5) Fuerst, Helene: The depressed Mink Market - 66-67 - and its Effect on us. In: Fur Review, London, April 1967 Seite 50

die mit ihrer jährlichen Weltproduktion von etwa 25 Millionen Fellen und den beachtlichen Preisschwankungen mit Tiefpunkten 1966/67 und 1969/70 auf dem internationalen Rauchwarenmarkt viel Kopfzerbrechen bereitet. Es werden Forderungen laut, daß sich die Nerzzüchter der ganzen Welt zusammenschließen sollten, um gemeinsame Anstrengungen zu unternehmen, die bestmöglichen Preise für ihre Felle zu erzielen. Dabei sollte es den Züchtern überlassen sein, zu entscheiden, wie, wann und wo ihre Felle verkauft werden sollen. "Man bemüht sich, die riesige Ernte im Laufe von wenigen Monaten zu verkaufen. Ich halte das für falsch. Die Produktion sollte besser über das ganze Jahr verteilt angeboten werden unter Vermeidung von Überschneidungen von Auktionsterminen sowohl in Europa als auch in Nordamerika, wobei auch die Engpässe bei den Veredlern wegfallen würden. Eine weitere Züchterkonferenz sollte einberufen und eine Internationale Nerzzüchter-Vereinigung gegründet werden. Diese Organisation würde die Vollmacht haben, Auktionstermine festzusetzen und darüber hinaus über den Werbefonds zu verfügen." ¹⁾ Konzentration und Dezentralisation der Auktionen werden zur Lösung des gleichen Problems vorgeschlagen. In Skandinavien haben die Vertreter der vier Züchter-Organisationen auf einer Konferenz im September 1970 beschlossen, Untersuchungen über die Möglichkeiten einer noch engeren Zusammenarbeit der vier skandinavischen Länder beim Absatz von SAGA-Nerzen und skandinavischen Blaufüchsen zu untersuchen. Ein Vorschlag war die Errichtung einer einzigen gemeinsamen skandinavischen Rauchwaren-Auktionsgesellschaft in Kopenhagen. Die vier skandinavischen Länder erzeugen gegenwärtig etwa die Hälfte der Welt-Nerzernte und ein Drittel aller Blaufuchsfelle. ²⁾

-
- 1) Kvaal, Ivan: Thoughts about the future of Mink Farming.
In: Fur Review, London, März 1969, Seite 52
2) Ohne Verfasser: SAGA-Co-operation moving ever closer.
In: Fur Review, London, Oktober 1970, Seite 42

Darüber hinaus beabsichtigt man in Skandinavien die Verteilung des Nerzangebots über das ganze Jahr. ¹⁾ Diese neue Absatzmethode wurde bereits 1970 mit Erfolg angewandt. Andere Vorschläge gehen noch weit darüber hinaus: "Es müßte möglich sein, die gesamte Nerzproduktion der Welt auf acht oder zehn gleichmäßig auf das Jahr verteilten Auktionen zu verkaufen..... Allerdings werden die kleinen Auktionsgesellschaften einem solchen Vorschlag nicht zustimmen. Es müssen Veränderungen in der Struktur des augenblicklichen Systems vorgenommen werden, die dann im Laufe der Zeit zum Verschwinden der weniger bedeutenden Auktionsgesellschaften führen würden." ²⁾ Dem steht die Auffassung gegenüber, daß die Methode, Nerzfelle in String-Losen zu verkaufen zwar sehr gut sei, daß aber bei zu großen Versteigerungsmengen die Gefahr bestehe, daß die Preise im Verlauf einer Auktion wegen der geringer werdenden Nachfrage sinken. Man glaubt deshalb, daß die Züchter, um dies zu vermeiden, eine Verteilung ihrer Ernte auf mehrere Auktionsplätze vorzögen. ³⁾ Es gehört zu den Funktionen der Auktionen, die Interessen der Verkäufer - insbesondere der Züchter - und der Käufer so weit als möglich in Übereinstimmung zu bringen. Dies wird dadurch erschwert, daß - wie an späterer Stelle noch darzustellen sein wird - die Käufer verschiedenen Handelsstufen angehören. ⁴⁾ Vor diese Problematik sahen sich schon vor dem 1. Weltkrieg und in den zwanziger Jahren die Londoner Auktionsgesellschaften gestellt. Die Einführung von kleinen Losen ermöglichte es Kürschnern und Konfektionären, direkt in London einzukaufen. Der Leipziger Handel versuchte vergeblich, deren Abschaffung zu bewirken. ⁵⁾ Dagegen gehörten "die Leipziger Russenauktionen zu der Klasse von Rauchwarenversteigerungen,

1) Brief der Scandinavian Mink Association, Oslo, 14. September 1970

2) Cohen, Harry: Time for change. In: Fur Review, London, Mai 1970, Seite 40

3) Sharp, Ivy M.: How Can London Attract Buyers? In: Fur Review, London, April 1967, Seite 26

4) Vergl. auch Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 53

5) Malbin, Max: Der internationale Rauchwarenhandel vor und nach dem Weltkriege unter besonderer Berücksichtigung Leipzigs. Diss. Leipzig, Oschatz 1927, Seite 20

welche auch die eingeschworenen Großhändler anerkennen mußten. So wenig grundsätzlich der Großhändler das Prinzip der Auktionen billigen kann, weil es seine Funktionen beschränkt, hat auch er die Leipziger Russenauktionen begrüßt, da sie eine wirksame Bereicherung des Leipziger Platzes darstellten und auch ihm Kundenzuzug verschafften. Zudem waren die Leipziger Russenauktionen auf den Großhändler als Käufer zugeschnitten und mußten, wie alle russischen Auktionen, als wirtschaftlicher Tatbestand anerkannt werden." ¹⁾

Entscheidend für die Anziehungskraft, die eine Auktionsgesellschaft auf die Rohfellerzeuger ausüben kann, ist die Art der finanziellen Abwicklung, d. h. die Schnelligkeit und Zuverlässigkeit der Abrechnung der erzielten Verkaufserlöse. Teilweise wird das Geld an die Einlieferer unmittelbar nach der Auktion nach Abzug von Auktionsgebühren und Spesen ausbezahlt. Andere Auktionsgesellschaften zahlen erst nach dem sogenannten Prompt Day. ²⁾ Bereits seit 1958 werden die SWA-Persianer-Abrechnungen von Eastwood & Holt Ltd., London, maschinell erstellt. Man bedient sich hierzu seit 1961 eines Computers. Dadurch ist es möglich, daß den südafrikanischen Genossenschaften die genauen Abrechnungen für 3.500 Einlieferer innerhalb 48 Stunden nach Auktionsschluß vorliegen. Die Nettobeträge für die süd- und südwestafrikanischen Farmer werden 18 Stunden nach der Auktion durch Fernschreiber übermittelt. ³⁾ Auch in Skandinavien werden durch die Auktionsgesellschaften zur Erstellung der Abrechnungen die modernsten technischen Hilfsmittel eingesetzt. So ist es z. B. möglich, daß nach Abschluß der Auktion jeder Züchter ein genaues Verzeichnis der von ihm verkauften Felle erhält. Daraus ist nicht nur der erzielte Preis ersichtlich, sondern

-
- 1) Hollender, Paul: Zur Geschichte der deutschen Rauchwarenwirtschaft von 1912 bis 1937, In: 325 Jahre Familie Thorer - 75 Jahre Theodor Thorer. Leipzig 1937, Seite 85
 - 2) Fälligkeitstag der Zahlungen durch die Käufer auf den Auktionen - wird bei der Darstellung der Auktionsbedingungen ausführlich erläutert.
 - Breckoff, Peter: in einem Gespräch im September 1970
 - 3) Ohne Verfasser: Eastwood & Holt Ltd., London - SWA-Persianer-Abrechnung innerhalb 48 Stunden. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Nr. 4/1963, Seite 55

auch, in welchem Los jedes einzelne Fell enthalten war und wie es in Größe, Qualität und Farbe eingestuft wurde. Dies bedeutet für den Züchter eine große Hilfe; denn er kann daraus entnehmen, worauf er in Zukunft den größten Wert bei seinen Züchtungen zu legen hat, um noch bessere Ergebnisse und Preise zu erzielen. ¹⁾

Damit die Auktionen ihre Aufgaben erfüllen können, bedarf es einer internationalen Abstimmung der Auktionstermine zwischen den einzelnen Auktionsplätzen und Auktionsgesellschaften. "Der internationale Auktions-Terminkalender ist gegenwärtig vollkommen außer Kontrolle geraten und erscheint nicht mehr funktionsfähig." ²⁾ Durch immer weitere neue Auktionstermine kommt es zu Überschneidungen von Auktionen in verschiedenen Teilen der Welt. ³⁾ In diesem Zusammenhang wird auch noch das Problem diskutiert, daß im Laufe einer Auktionsserie in London Spezialauktionen für Nerze und Persianer sowie eine allgemeine Rauchwarenauktion (General Auction) innerhalb eines Monats stattfinden. Dabei folgen diese Auktionen zeitlich nicht dicht genug aufeinander, daß sie von den gleichen Käufern besucht werden könnten. ⁴⁾ Durch die Überschneidung von Auktionsterminen kommt es zu einem Kampf um mögliche Käufer zwischen den Auktionsgesellschaften. Dieser Termin-Wettbewerb wirkt sich nachteilig auf die Auktionen aus, da die Anwesenheit einer geringeren Anzahl von Käufern bei der einen oder anderen Auktion verminderte Konkurrenz und damit möglicherweise niedrigere Preise bedeutet. ⁵⁾ Dies wurde auch von den Auktionsgesellschaften bereits erkannt. ⁶⁾

-
- 1) Braun, Adolf: Studienreise nach Dänemark. In: Rund um den Pelz, Frankfurt, Nr. 4/1970, Seite 157
 - 2) Weiss, Francis: Auktions, Brokers and Commission Agents. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 24
 - 3) Ohne Verfasser: Auction Date Duplications. In: Fur Review, London, August 1967, Seite 12
 - 4) Ohne Verfasser: Auction Sale Spacing. In: Fur Review, London, August 1967, Seite 12
 - 5) Vergl. ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London, Januar 1969, Seite 19
 - 6) Vergl. Vik, Anders M.: Nerzpreise stabilisieren sich. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Nr. 2/1970, Seite 28

5) Auktionsbedingungen

Die Usancen auf Auktionen haben in Auktionsbedingungen der Rauchwaren-Auktionsgesellschaften ihren Niederschlag gefunden. ¹⁾ Eine Analyse ausgewählter Auktionsbedingungen soll hierüber näheren Aufschluß geben.

In den Auktionsbedingungen der Hudson's Bay Company werden zunächst drei Begriffe erläutert. Danach bedeutet "Die Gesellschaft" die Hudson's Bay Company Fur Sales Ltd. "Der Auktionator" ist die Person, welche die Auktion im Namen der Gesellschaft leitet. "Verkäufer" ist jede Person, die Eigentümer der Ware ist, die auf der Auktion versteigert werden sollen.

Die Hudson's Bay Company behält sich in den Auktionsbedingungen das Recht vor, eigene Waren in der Auktion zu verkaufen und als Auktionator einen ihrer eigenen Angestellten einzusetzen.

Voraussichtliche Käufer müssen eine Woche vor der Auktion der Hudson's Bay Company gegenüber in ausreichender Weise ihre Zahlungsfähigkeit nachweisen.

Auch die Auktionsbedingungen anderer Auktionsgesellschaften machen neuen, den Gesellschaften bisher unbekannten Käufern ähnliche Auflagen. So macht die Auktionsgesellschaft Eastwood & Holt Ltd., London darauf aufmerksam, daß der Auktionator die Annahme von Geboten verweigern kann, die von Käufern abgegeben werden, die der Gesellschaft nicht bekannt sind, falls diese Käufer nicht eine Woche vor Auktionsbeginn die erforderlichen Zahlungsvereinbarungen mit der Gesellschaft getroffen haben.

Eastwood & Holt Ltd. und Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London, können nach ihren Bedingungen verlangen, daß Käufer beim Kauf mindestens 33 1/3 % der Kaufsumme hinterlegen. Die Hudson's Bay Company kann nach ihren Auktionsbedingungen vom Käufer vor Übergabe der Verkaufsbestätigung eine Anzahlung von 33 % oder eine beliebig höhere Summe verlangen.

1) Vergl. hierzu Hirsch, Julius: a.a.O., Seite 53 f.

Auch die skandinavischen Auktionsgesellschaften halten sich in ihren Bedingungen derartige Möglichkeiten offen. Gleichlautend führen ihre Auktionsbedingungen aus, daß jeder Käufer auf Verlangen der Gesellschaft in einer durch diese festgesetzten Weise vor, während oder nach der Auktion Anzahlungen leisten muß bzw. diese auf Wunsch der Gesellschaft erhöhen muß.

Die Dominion/Soudack Fur Auction Sales Ltd., Winnipeg, Man./Kanada verlangt von Käufern, die an ihren Auktionen teilnehmen wollen, Anzahlungen von 25 % der voraussichtlichen Kaufsumme. Wenn die Gesellschaft es verlangt, müssen weitere Anzahlungen geleistet werden, damit jeweils mindestens 25 % der zusätzlichen Käufe gedeckt sind.

Bereits nach Auktionsbedingungen der Karakul (S.W.A.) Auctions Ltd., London, im Jahre 1939 konnte von Käufern ebenfalls eine 25 %ige Anzahlung verlangt werden.

Diese Regelung gibt den Auktionsgesellschaften eine gewisse Sicherheit und verhindert Scheinkäufe.

Zu den Rauchwaren-Versteigerungen der UdSSR in Leipzig durch Furtransit Rauchwaren-Lagerhaus AG. ¹⁾ wurden nur im Handelsregister eingetragene Firmen zugelassen, die im Besitz einer von der Gesellschaft ausgegebenen Eintrittskarte waren.

Alle Auktionsbedingungen bestimmen den Bieter des höchsten Preises als Käufer. Dabei dürfen die Verkäufer der Waren selbst oder durch Agenten mitbieten. Desgleichen können die Verkäufer jedes beliebige Los - bei der Hudson's Bay Company auch Teile von Losen - ²⁾ vor und während der Auktion verändern, auswechseln oder zurückziehen.

Bei Eastwood & Holt Ltd., London, ist auch der Auktionator hierzu berechtigt. Ohne Angabe von Gründen können die Auktionsgesellschaften die Annahme von Geboten beliebiger

1) Versteigerungsbedingungen abgedruckt im Katalog vom 18. September 1933

2) Auktionsbedingungen der Hudson's Bay Company Fur Sales Ltd. Absatz 4

Personen ablehnen. In manchen Auktionsbedingungen wird ausdrücklich darauf hingewiesen, daß sich jedes Gebot auf ein Stück bezieht. ¹⁾ Dabei wird manchmal auch vermerkt, um welchen Betrag das nächste Gebot mindestens gesteigert werden muß. Wenn vom Auktionator nicht anders angegeben, beträgt die Steigerungsrate bei den Auktionen der Fouke Fur Company \$ 1,-. ²⁾

Bei den Londoner Auktionen erhöhen sich die Gebote wie folgt:

bis sh 50/-	um sh 1/- je Fell
bis sh 150/-	um sh 2/- je Fell
über sh 150/-	um sh 5/- je Fell

Bei den Nerzauktionen in Skandinavien erhöhen sich die Gebote wie folgt:

bis Kronen 150,--	um Kronen 2,-- je Fell
über Kronen 150,--	um Kronen 5,-- je Fell
in der Spitze	um Kronen 10,-- je Fell ³⁾

Bei den skandinavischen Auktionsgesellschaften wird noch besonders erwähnt, ⁴⁾ daß die Versteigerung losweise erfolgt und sich der Kaufpreis aus der Multiplikation des Höchstgebotes mit der Stückzahl der im Los enthaltenen Felle ergibt.

Die skandinavischen Auktionsgesellschaften weisen darauf hin, daß die zur Versteigerung kommenden Felle von verschiedenen Personen stammen und sie diese deren Anweisungen entsprechend verkaufen. In diesen Auktionsbedingungen finden wir auch den Hinweis darauf, daß die Versteigerung in Landeswährung erfolgt. Bei den Versteigerungen durch Finnish Fur Sales, die in Kopenhagen/Dänemark durchgeführt werden, erfolgen die Gebote in dänischen Kronen. Nach den

1) Absatz 2 der Auktionsbedingungen von Sojuzpushnina
Absatz 1 der Auktionsbedingungen von International Fur Auctions, Kopenhagen

2) Absatz 1 der Auktionsbedingungen

3) Breckoff, Peter in einem Gespräch im September 1970

4) Absatz 4 der Auktionsbedingungen von Danish Fur Sales/
Finnish Fur Sales, Oslo Fur Auctions/Nordic Fur Auction
bzw. Absatz 2 der Auktionsbedingungen von The Royal
Greenland Trade Department

Auktionsbedingungen haben die finnischen Verkäufer aber das Recht, Zahlung in jeder anderen Währung zu verlangen, und zwar zum amtlichen Ankaufrkurs der Banken am ersten Versteigerungstag.

Versteigerungen in anderer als der Landeswährung waren bei Furtransit Rauchwaren-Lagerhaus AG., Leipzig, für Rauchwaren der UdSSR üblich. Der Verkauf erfolgte in US-\$. Auch die Versteigerungen der Sojuzpushnina in Leningrad und Interpelz Deutsche Rauchwaren Export- und Import-GmbH., Leipzig werden in US-\$ durchgeführt.

Bei Meinungsverschiedenheiten über den Verkauf eines Loses zwischen zwei oder mehreren Käufern in der Auktion trifft der Auktionator die endgültige und verbindliche Entscheidung. In verschiedenen Auktionsbedingungen ist ausdrücklich erwähnt, daß in solchen Fällen das fragliche Los erneut zum Kauf angeboten werden kann. ¹⁾

Die Auktionsbedingungen bestimmen, daß mit dem Zuschlag ²⁾ das Risiko auf den Käufer übergeht. Jegliche Ansprüche oder Beanstandungen wegen irrtümlich gekaufter Lose haben sofort vor Beginn der Versteigerung des nächsten Loses zu erfolgen, ³⁾ bzw. spätestens bevor die zwanzig darauf folgenden Katalog-Nummern verkauft sind. ⁴⁾ Alle späteren Ansprüche sind ungültig.

Die Auktionsbedingungen unterscheiden scharf zwischen Risikoübergang und Eigentumsübergang. Dieser erfolgt erst nach vollständiger Bezahlung des Vertragspreises durch den

-
- 1) z. B. in den Auktionsbedingungen von Eastwood & Holt Ltd. London, Absatz 1, aller vier skandinavischen Auktionsgesellschaften in § 4, der Furtransit Rauchwaren-Lagerhaus AG., Leipzig in § 3
 - 2) "at the fall of the hammer" in den skandinavischen Auktionsbedingungen in § 4 und in Absatz 6 der Auktionsbedingungen der Hudson's Bay Company
 - 3) Auktionsbedingungen von Interpelz Deutsche Rauchwaren Export- und Import-GmbH., Leipzig, Absatz 4
 - 4) Auktionsbedingungen der skandinavischen Auktionsgesellschaften in § 5

Käufer zuzüglich der Auktionsgebühren und aller anderen Summen gleich welcher Art, die dem Verkäufer oder der Auktionsgesellschaft oder beiden geschuldet werden. ¹⁾ Nach den Londoner Auktionsbedingungen ²⁾ übergeben diese am Tag nach der Auktion einen Kaufvertrag, der vom Käufer zu unterschreiben ist. ³⁾ Der Übergabe des Vertrages an den Käufer kommt bei den Londoner Auktionen ein Aushang in der Eingangshalle der Geschäftshäuser der einzelnen Auktionsgesellschaften bzw. der Postversand an die Adresse des Käufers gleich.

Da für alle Waren vor dem Zuschlag die Möglichkeit der Besichtigung besteht, sind alle Mängelrügen nach Abschluß des Kaufvertrages (Erteilung des Zuschlags) ausgeschlossen. ⁴⁾

Die skandinavischen Auktionsgesellschaften ⁵⁾ und auch die Dominion/Soudack Fur Auction Sales Ltd., Winnipeg ⁶⁾ übernehmen keine Garantie für die Beschreibung oder die Einordnung im Katalog. Die Auktionsgesellschaften lehnen auch die Haftung für irgendwelche Abweichungen der zuge teilten Lose von den Schaulosen ab. ⁷⁾

-
- 1) Absatz 6 der Auktionsbedingungen der Hudson's Bay Company.
 - 2) und den Auktionsbedingungen der Dominion/Soudack Fur Auction Ltd., Winnipeg
 - 3) Dieses Schriftstück stellt jedoch mehr eine Verkaufsbestätigung dar, da es in den Auktionsbedingungen heißt, daß dieser Vertrag verbindlich ist, wenn nicht innerhalb vierundzwanzig Stunden nach dessen Übergabe der Auktionsgesellschaft Fehler nachgewiesen werden. Bei der Dominion/Soudack Fur Auction Sales Ltd., Winnipeg, ist hierfür sogar die Schriftform vorgeschrieben.
 - 4) Absatz 11 der Auktionsbedingungen von Interpelz Deutsche Rauchwaren Export- und Import GmbH., Leipzig. In dieser oder ähnlichen Form kommt dies in allen Auktionsbedingungen zum Ausdruck.
 - 5) in § 2 der Auktionsbedingungen aller vier Auktionsgesellschaften
 - 6) in Absatz 6 ihrer Auktionsbedingungen
 - 7) § 2 der Versteigerungsbedingungen der Furtransit Rauchwaren-Lagerhaus AG., Leipzig, und § 2 der skandinavischen Auktionsbedingungen.
Absatz 14 der Auktionsbedingungen von Sojuzpushnina.

Hinsichtlich von Mängelrügen sind manche Auktionsgesellschaften und/oder die Eigentümer der versteigerten Felle zu gewissen Zugeständnissen bereit. So erkennen die Londoner Auktionsgesellschaften berechnigte Reklamationen dann an, wenn der beanstandende Kunde das Schaulos gekauft hat. ¹⁾ Die skandinavischen Auktionsgesellschaften lassen außerhalb ihrer Auktionsbedingungen Reklamationen, die sich während des Zurichtprozesses herausstellen, dann zu, wenn es sich um SAGA- bzw. SAGA-selected-Qualität handelt. Sie erklären sich dazu bereit, in einem solchen Fall über eine völlige oder teilweise Rückerstattung des Kaufpreises zu verhandeln. ²⁾

Die einzelnen Auktionsgesellschaften erheben vom Käufer unterschiedliche Auktionsgebühren. Diese sind zum Teil auch von der versteigerten Ware abhängig. Die Auktionsgebühr wird aus dem Verkaufspreis der versteigerten Ware errechnet und beträgt z. B. in London für alle Nerzfelle 2 %, für alle Lammfelle (außer SWA-Persianer) 2 %, für SWA-Persianer 3 % und für alle anderen Felle 1 %. ³⁾

Die skandinavischen Auktionsgesellschaften erheben generell eine Auktionsgebühr von 3 %. ⁴⁾ Die Sojuzpushnina, Leningrad ⁵⁾ und Interpelz Deutsche Rauchwaren Export- und Import-GmbH., Leipzig ⁶⁾ erheben eine Auktionsgebühr von 1 %. In Kanada beträgt beim Verkauf von Wildfellen die Auktionsgebühr 2 %, für Farmfelle 1 1/2 %. ⁷⁾

Zur Finanzierung der internationalen Pelzwerbung in Zusammenhang mit der International Fur Trade Federation wird dem Käufer von den Auktionsgesellschaften zusätzlich

1) Breckoff, Peter in einem Gespräch im September 1970

2) Erläuterungen über SAGA-Nerz im Auktionskatalog vom Dezember 1969 von Nordic Fur Auctions, Stockholm

3) Absatz 6 der Auktionsbedingungen von Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London.

4) § 6 der skandinavischen Auktionsbedingungen.

5) Absatz 4 der Auktionsbedingungen

6) Absatz 4 der Auktionsbedingungen

7) Absatz 1 der Auktionsbedingungen von Dominion/Soudack Fur Auction Sales Ltd., Winnipeg
Absatz 1 der Auktionsbedingungen von Western Canadian Raw Fur Auctionsales Ltd., Vancouver.

ein gewisser Betrag für jedes in der Auktion verkaufte Los berechnet. ¹⁾

Die Bezahlung der auf der Auktion gekauften Ware muß spätestens am sogenannten Prompt Day erfolgen. Dieser Fälligkeitstag wird in den Auktionskatalogen genau angegeben und ist üblicherweise der 21. Tag nach dem letzten Auktionstag. ²⁾ Die Auktionsbedingungen von Interpelz Deutsche Rauchwaren Export- und Import-GmbH, Leipzig ³⁾ verlangen die Zahlung von mindestens 30 % der Kaufsumme einschließlich aller Nebenkosten und der Auktionsgebühr durch telegraphische Vorausüberweisung innerhalb von 10 Tagen nach Ablauf der Auktion. Der Restbetrag ist durch Stellung eines unwiderruflichen bestätigten Akkreditivs innerhalb von 3 Wochen nach Abschluß der Auktion auszugleichen. Bei den Versteigerungen von Rauchwaren der UdSSR durch Furtransit Rauchwaren-Lagerhaus AG., Leipzig ⁴⁾ war die Zahlung innerhalb 2 Wochen nach dem Versteigerungstag zu leisten. Die Dominion/Soudack Fur Auction Sales Ltd., Winnipeg, ⁵⁾ setzen eine Zahlungsfrist von 10 Tagen, gewähren aber einen Nachlaß von 5 % p. a. für alle Zahlungen vor dem Prompt Day.

Der Prompt Day ist aber nicht nur letzter Zahltag, sondern im Normalfall auch der letzte Tag der Warenübernahme. ⁶⁾ Falls ein Käufer den Termin der Auslieferung seiner bezahlten

1) Vergl. Auktionsbedingungen von Anning, Chadwick & Kiver Ltd. Absatz 12, von Hudson's Bay Company Absatz 18 und Absatz VI von Eastwood & Holt Ltd.

Vergl. auch Auktionsbedingungen von Nordic Fur Auctions, Stockholm § 6

Vergl. auch Auktionsbedingungen von Danish Fur Sales, Kopenhagen, Finnish Fur Sales, Helsinki bzw. Kopenhagen und Oslo Fur Auctions, Oslo § 6

Vergl. auch ohne Verfasser: International Fur Trade Federation, Fur Review, London, Oktober 1967, Seite 46

Vergl. auch Absatz 5 der Auktionsbedingungen von Sojuzpushnina

2) § 7 der skandinavischen Auktionsbedingungen

3) Absatz 5

4) § 6 der Versteigerungsbedingungen

5) Absatz 7 der Auktionsbedingungen

6) § 7 der Auktionsbedingungen der Furtransit Rauchwaren-Lagerhaus AG., Leipzig

Ware verschieben will, ist eine kostenlose Lagerung in den Lägern der Londoner Auktionsgesellschaften bis zu 2 Monaten nach dem Prompt Day möglich. Die Einlagerung erfolgt auf alleinige Gefahr des Käufers; die Ware ist aber während dieser Zeit gegen Feuer- und Einbruchsrisko kostenlos versichert. ¹⁾ Erst nach Ablauf dieser 2 Monate werden Lagergebühren berechnet. Es ist dann auch die Versicherung durch den Käufer zu decken bzw. wird auf dessen Kosten durch die Auktionsgesellschaft weiterversichert. Die Auktionsbedingungen der skandinavischen Rauchwaren-Auktionsgesellschaften sehen keine Einlagerung verkaufter Waren nach dem Prompt Day vor. Nach den skandinavischen Auktionsbedingungen haftet jeder Bieter persönlich für die Bezahlung der gekauften Ware. Wenn er für einen Dritten geboten hat, haftet er mit diesem als Gesamtschuldner für den Einkauf. ²⁾ Die Londoner Auktionsgesellschaften machen ebenfalls den ursprünglichen Käufer verantwortlich, falls dieser die auf der Auktion gekaufte Ware einem Dritten vor der Bezahlung überträgt. Die Auktionsgesellschaften erkennen Übertragungen nach dem Prompt Day an. ³⁾ Alle drei Londoner Auktionsgesellschaften behalten sich das Recht vor, ohne Angabe von Gründen die Vormerkung von Übertragungen zu verweigern. Die skandinavischen und kanadischen Auktionsgesellschaften machen die gleichen Einschränkungen. ⁴⁾

Für den Fall einer nicht termingemäßen Bezahlung der gekauften Waren sehen die Auktionsbedingungen aller Auktionsgesellschaften vor, daß der Käufer vom Prompt Day an Zinsen und Spesen für Lagerung und Versicherung zu bezahlen hat. Die Zinssätze sind unterschiedlich. Bei den

-
- 1) Absatz 10 der Auktionsbedingungen von Anning, Chadwick & Kiver Ltd., Absatz 15 der Hudson's Bay Company, Absatz VI von Eastwood & Holt Ltd.
 - 2) § 4 der skandinavischen Auktionsbedingungen
 - 3) Auktionsbedingungen von Anning, Chadwick & Kiver Ltd., Absatz 4, von Hudson's Bay Company, Absatz 13, von Eastwood & Holt Ltd., Absatz III.
 - 4) § 8 der skandinavischen Auktionsbedingungen, Absatz 10 der Auktionsbedingungen von Dominion/Soudack Fur Auction Sales Ltd., Winnipeg

skandinavischen Auktionsgesellschaften wird die Höhe der Verzugszinsen vor Beginn jeder Auktion bekanntgegeben. Dieser Zinssatz kann unter Einhaltung einer Frist von 21 Tagen geändert werden. ¹⁾ Bei Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London werden vom Prompt Day an Verzugszinsen in Höhe von 2 % p. a. über dem jeweiligen amtlichen Bankdiskontsatz - mindestens aber 6 % p. a. - berechnet. Hinzu kommt 1/8 % je angefangene Woche. ²⁾ Bei der Hudson's Bay Company muß der säumige Käufer 1 % p. M., d. h. 12 % p. a. bezahlen. ³⁾ Eastwood & Holt Ltd., London berechnet im Falle des Zahlungsverzugs ebenfalls 12 % p. a. ⁴⁾ Die Deutsche Rauchwaren Export- und Import-GmbH., Leipzig, sieht für nicht fristgemäße Zahlung 8 % Verzugszinsen vor. ⁵⁾ Darüber hinaus behalten sich alle Auktionsgesellschaften das Recht vor, vom Vertrag zurückzutreten und über die Ware anderweitig zu verfügen. Der Verkäufer ist außerdem berechtigt, Schadenersatz für die Nichterfüllung des Vertrags zu verlangen. ⁶⁾ Unter den gleichen Bedingungen verfällt als Konventionalstrafe bei allen Auktionsgesellschaften eine eventuell geleistete Anzahlung. In den Auktionsbedingungen der drei Londoner und der skandinavischen Auktionsgesellschaften ist für den Fall einer Insolvenz (Konkurs, Vergleich, Moratorium) des Käufers vorgesehen, daß über die Ware durch die Auktionsgesellschaft sofort und ohne weitere Mitteilung anderweitig verfügt werden darf. Eventuelle Einbußen wird die Auktionsgesellschaft dem Käufer bzw. dem Konkurs- oder Vergleichsverwalter gegenüber geltend machen. Die Anzahlung und ein möglicherweise entstehender

-
- 1) § 9 der skandinavischen Auktionsbedingungen
 - 2) Absatz 8 der Auktionsbedingungen
 - 3) Absatz 12 der Auktionsbedingungen
 - 4) Absatz VIII der Auktionsbedingungen
 - 5) Absatz 14 der Auktionsbedingungen
 - 6) Auktionsbedingungen von Anning, Chadwick & Kiver Ltd. Absatz VIII, der skandinavischen Auktionsgesellschaften § 10, der Dominion/Soudack Fur Auction Sales Ltd. Absatz 9 und der Interpelz Deutsche Rauchwaren Export- und Import-GmbH. Absatz 14, von Hudson's Bay Company Absatz 12, von Eastwood & Holt Ltd. Absatz VIII

Gewinn aus dem Weiterverkauf stehen der Auktionsgesellschaft zu. ¹⁾ Die Auslieferung der Ware erfolgt erst nach Zahlung des vollen Rechnungsbetrags. ²⁾

In verschiedenen Auktionsbedingungen wird darauf hingewiesen, daß ein Beauftragter des Käufers beim Zählen, Wiegen und Verpacken der Ware dabei sein sollte ³⁾ bzw. auf Wunsch des Käufers dabei sein kann. Keinerlei Ansprüche können den Auktionsgesellschaften gegenüber geltend gemacht werden, wenn die Waren ausgeliefert sind. Eastwood & Holt Ltd., London schließen alle Ansprüche sogar schon nach dem Verpacken aus. ⁴⁾ Der Deutschen Rauchwaren Export- und Import-GmbH., Leipzig sind Fehlmengen telegraphisch unter schriftlicher Bestätigung per Luftpost innerhalb von zwei Wochen nach Empfang der Ware anzuzeigen. Spätere Reklamationen werden grundsätzlich nicht anerkannt. ⁵⁾

Die skandinavischen Auktionsgesellschaften führen in ihren Auktionsbedingungen ⁶⁾ zusätzlich aus, daß die Auslieferung der verkauften Ware von dem auf die Auktion folgenden Tag an in der Reihenfolge der Erfüllung der Verbindlichkeiten des Käufers erfolgt. Man lehnt jegliche Haftung für eine Verzögerung der Auslieferung ab, wenn diese durch Streik, Aufruhr, Verfügungen von hoher Hand oder durch höhere Gewalt verursacht ist. Dem Käufer wird ausdrücklich zugesagt,

-
- 1) Auktionsbedingungen von Anning, Chadwick & Kiver Ltd., Absatz 9, von Hudson's Bay Company, Absatz 12, von Eastwood & Holt Ltd., Absatz IX, der skandinavischen Auktionsgesellschaften § 10
 - 2) Absatz 9 der Auktionsbedingungen von Interpelz Deutsche Rauchwaren Export- und Import-GmbH., Leipzig, Absatz 11 von Dominion/Soudack Fur Auction Sales Ltd., Winnipeg, Absatz 7 von Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London, Absatz 14 der Hudson's Bay Company, London, Absatz V von Eastwood & Holt Ltd., London, § 12 der skandinavischen Auktionsgesellschaften
 - 3) z. B. in Absatz 12 der Auktionsbedingungen von Dominion/Soudack Fur Auction Sales Ltd., Winnipeg, Absatz 14 von Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London, Absatz 16 der Hudson's Bay Company
 - 4) Absatz V der Auktionsbedingungen
 - 5) Absatz 12 der Auktionsbedingungen
 - 6) § 12 der Auktionsbedingungen

daß sofort nach Wegfall der Behinderung die Verpflichtungen der Auktionsgesellschaft erfüllt werden.

Zum Schutz der Warenzeichenrechte für die Marke SAGA ist in den Auktionsbedingungen der skandinavischen Auktionsgesellschaften eine Klausel enthalten, ¹⁾ die besagt, daß bei als SAGA-Qualität verkauften Fellen auf Wunsch für jedes Fell Plättmarken ²⁾ mitgesandt werden. Der Käufer übernimmt die Verpflichtung, diese Plättmarken nur zur Kennzeichnung von SAGA-Fellen zu verwenden.

Die Bedingungen von Auktionsgesellschaften in Ländern mit Devisenbewirtschaftung sowie in Staatshandelsländern enthalten genaue Anweisungen, auf welche Weise die Zahlung zu erfolgen hat. ³⁾

Die Auktionsbedingungen der Interpelz Deutsche Rauchwaren Export- und Import-GmbH., Leipzig ⁴⁾ schreiben vor, daß die Akkreditive zu Gunsten der Auktionsgesellschaft zahlbar bei der Staatsbank der DDR oder bei einer der als Anlage aufgeführten Korrespondenzbanken der Staatsbank der DDR im Ausland telegraphisch zu eröffnen sind. ⁵⁾

1) & 13 der Auktionsbedingungen

2) Plättmarken sind einseitig mit einer Farbmasse beschichtete Papierstücke, die durch Aufbügeln einen stempelartigen Aufdruck des Warenzeichens auf der Lederseite von zugerichteten Fellen bewirken

3) z. B. § 6 der Versteigerungs-Bedingungen der Furtransit Rauchwaren-Lagerhaus AG., Leipzig im Katalog vom 18.9.1933 "Die Zahlung hat in Kabel New York unter Vorlegung der Rechnung völlig spesenfrei bei der auf der Rechnung vermerkten Zahlstelle zu geschehen. Die deutschen Käufer haben den devisengesetzlichen Bestimmungen entsprechend in Reichsmark zu zahlen, wobei der Umrechnung des Dollar-Fakturenbetrages der Briefkurs für den USA-Dollar am Tage des Kaufes zugrunde zu legen ist. Der gleiche Umrechnungskurs gilt für Käufer, die in anderer Währung zahlen."

Vergl. auch Auktionsbedingungen der Sojuzpushnina und der Interpelz Deutsche Rauchwaren Export- und Import-GmbH., Leipzig

4) Absatz 5 der Auktionsbedingungen

5) Vergl. Absätze 6 und 7 der Auktionsbedingungen von Sojuz-pushnina

vergl. auch Absatz 2 der Auktionsbedingungen von Dominion/Soudack Fur Auction Sales Ltd., Winnipeg "settlement must conform to the Regulations of the Canadian Foreign Exchange Control Board"

Um die Käufer zur sofortigen Zahlung zu veranlassen, gewährt die Fouke Fur Company einen Preisnachlaß von 1 %, wenn die Zahlung am oder vor dem letzten Auktionstag geleistet wird. ¹⁾ Im Jahre 1967 hatte man vorgeschlagen, die Auktionsgebühren bei Nerzauktionen auf 5 % des Warenwerts zu erhöhen, und dem Käufer, der vor dem Fälligkeitstag (Prompt Day) bezahlt, 2 % Skonto zu gewähren. Dadurch wolle man den Spielraum der Spekulanten eingengen. Gleichzeitig empfahl man, die Zinsen für solche Waren zu erhöhen, die bis zum Fälligkeitstag nicht übernommen werden. ²⁾ Im Dezember 1969, in einer Zeit also, die bezüglich des niedrigen Preisniveaus für Nerzfelle mit 1967 vergleichbar war, entschloß sich das Skandinavian Fur Auctions Committee zu einer gerade entgegengesetzten Maßnahme. Man erklärte sich während der Saison 1969/70 versuchsweise dazu bereit, solchen Kunden, die eine Anzahlung von mindestens 20 % leisten, für die bis zum Fälligkeitstag nicht ausgelöste Ware bis zu 90 Tagen nach dem Prompt Day nur 8 % Zinsen p. a. anstatt bis dahin 10 % p. a. zu berechnen. ³⁾

Beim Vergleich der Auktionsbedingungen früherer Auktionen mit den heute gültigen Auktionsbedingungen und der Auktionsbedingungen verschiedener gegenwärtig bestehender Auktionsgesellschaften untereinander erkennen wir eine nahezu völlige Übereinstimmung in den wesentlichen Punkten. Die Auktionsbedingungen schützen die Auktionsgesellschaften und die Eigentümer der Waren vom Zeitpunkt des Verkaufs - vom Augenblick des Zuschlags an den Käufer - an gegen alle Risiken. Nach den Auktionsbedingungen hat der Käufer nach vollständiger Bezahlung lediglich Anspruch auf Auslieferung der Ware im gegebenen Zustand. ⁴⁾

1) Absatz 4 der Auktionsbedingungen von Fouke Fur Company.

2) Cohen, Harry: Time for change. In: Fur Review, London, Mai 1970, Seite 41

3) Telegramm aus Stockholm (Skandinavian Fur Auctions Committee vom 8.12.69) veröffentlicht in "Die Pelzwirtschaft", Frankfurt, Nr. 12/1969, Seite 96

4) Vergl. insbesondere § 2 der skandinavischen Auktionsbedingungen: "Purchased lots must be accepted by the Purchaser "as is", regardless of any faults or imperfections."

6) Durchführung der Auktionen; Kreis der beteiligten Personen

"Die äußeren Ereignisse des Auktionsverlaufes sind nur insofern von Interesse, als sie gestatten in das Wesen dieses Vorgangs Einblick zu bekommen". ¹⁾ Wie bei der Darstellung der Funktionen der Auktionen bereits aufgezeigt, werden die zur Versteigerung bestimmten Rohfelle nach Eintreffen am Auktionsplatz von Mitarbeitern der Auktionsgesellschaften durch Sortieren in Lose und Strings für den Versteigerungsverkauf vorbereitet. Unterteilt nach Fellart, Ursprungsländern (Provenienz) bzw. Ursprungsgebieten und Qualitäten, die die Sorteneinteilung bedingen, werden die von Fellart zu Fellart unterschiedlich großen Lose und Strings in einem Katalog verzeichnet. ²⁾ Die Auktionsgesellschaften legen nach sorgfältiger Analyse der traditionellen und neu zu erwartenden Käufer sowie der Zahl der Käufer die Losgrößen fest. ³⁾ "Bestimmend für die Größe der Lose ist die Menge der Pelzrohffelle einer Art in Sorten. Der entscheidende Faktor für die Größe der Lose..... ist die Sauberkeit des Sortiments." ⁴⁾ "Bei jeder Auktion stehen zwei Bestrebungen einander gegenüber. Die Züchter wünschen ein Angebot ihres Rohfellanfalles in kleinen Einheiten, damit viele Nachfrager als Käufer auftreten.... Der Rauchwarenhandel ist aber bestrebt, möglichst große Mengen von Rohfellen in Losen zusammengefaßt zu erwerben." ⁵⁾ Die einzelnen Lose eines Strings entsprechen einander in ihrer Zusammensetzung und stellen somit Einzelangebotsposten gleicher Qualität dar. ⁶⁾ Im Auktionskatalog sind die Lose numeriert und mit einer für

-
- 1) Feistle, Otto: Rauchwarenmarkt und Rauchwarenhandel. Stuttgart 1931, Seite 35
 - 2) Vergl. hierzu Lomer, Heinrich: a.a.O., Seite 17
Vergl. auch Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 41
Vergl. hierzu auch: Brass, Emil: a.a.O., Seite 371
 - 3) Vergl. Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 53
 - 4) Keil, Horst: a.a.O., Seite 66
 - 5) Kompenhans, Ingrid: a.a.O., Seite 46
Vergl. Nauen, Otto: Zur Entwicklungsproblematik der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. a.a.O., Seite 221
 - 6) Vergl. Geertman, J. A.: a.a.O., Seite 161 f.

den Fachmann verständlichen Sortenbezeichnung versehen. Das erste Los eines Strings stellt das Schau-Los dar, das vor Beginn der Auktionen allen Auktionsbesuchern zur Besichtigung zur Verfügung steht. Die Besichtigung der Schau-Lose gibt den Käufern Gelegenheit, sich mit den zum Verkauf gelangenden Waren genau vertraut zu machen. Die Besichtigung der Auktionswaren ist je nach Umfang des zur Versteigerung kommenden Angebots bis zu zehn Tagen vor Auktionsbeginn möglich. Um die für die Besichtigung erforderliche Zeit zu verkürzen, neigt man - insbesondere bei den skandinavischen Nerzauktionen - dazu, durch Zusammenfassung noch größerer gleichartiger Warenmengen die Anzahl der Schau-Lose bzw. Besichtigungslose weiter zu verringern. ¹⁾ Es wird sogar vorgeschlagen, die Nerz-Winterauktionen neu einzuteilen und anstelle separater Sortimente für das einzelne Auktionsangebot, die Sortierung des Gesamtangebots auf einmal vorzunehmen, und zu Beginn der Auktionssaison auf drei oder vier gleiche Auktionskataloge zu verteilen. Die Käufer müßten dann nur einmal Ware besichtigen, da die Kataloge der nachfolgenden Auktionen dem der ersten Auktion völlig entsprechen würden. So würde z. B. Los Nr. 20 während der gesamten Versteigerungssaison einer Ware ein und dieselbe Ware darstellen. ²⁾ Bei noch so gleichmäßiger Sortierung und Standardisierung des Auktionsangebots wird eine Warenbesichtigung und Warenbeurteilung vor Rauchwarenauktionen auch in Zukunft notwendig sein, da die Sortierung der Rauchwaren vom qualitativen Ausfall der Ernte abhängt und nicht nach einem festen Standard erfolgt. ³⁾

Jeder Rauchwareneinkäufer vermerkt im Auktionskatalog bei der Warenbesichtigung seine Beurteilung der einzelnen Lose und den Höchstpreis, den er hierfür erwartet bzw. anzulegen

-
- 1) Vergl. Sartorius, Margarete: Treffpunkt Oslo. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Dezember 1968, Seite 63
 - 2) Cohen, Harry: Time for change. In: Fur Review, London, Mai 1970, Seite 40
 - 3) Breckoff, Peter: in einem Gespräch im September 1970

bereit ist. Der Auktionskatalog dient als Führer bei der Besichtigung des Angebots und stellt nach der Besichtigung in der Auktion selbst die Grundlage zur Abgabe von Geboten durch die Käufer dar.¹⁾ Eine Besichtigung der gesamten Ware ist gestattet. Von dieser Möglichkeit wird aus Zeitgründen jedoch kaum Gebrauch gemacht. Eine Besichtigung des gesamten Angebots ist auch meistens nicht nötig, da Auktionsgesellschaften ihren guten Ruf verlieren würden, wenn man ihnen eine Bemusterung nachweisen könnte, die nicht dem Durchschnitt der Partie entspricht.²⁾ Loseinteilung, Auktionskataloge und das Verfahren der Auktion, der eigentliche Umsatzprozeß, haben sich seit den Auktionen der Holländisch-Ostindischen-Gesellschaft im 17. Jahrhundert nur unwesentlich verändert.³⁾

Die Auktion selbst wird zu genau festgesetzten Terminen durch Auktionsgesellschaften veranstaltet, die entweder Makler (Broker) oder Eigenhändler bzw. Absatzorgane von Züchtergenossenschaften sein können. Im Auktionssaal sitzen der Auktionator und seine Mitarbeiter, die sogenannten Spotters (Beobachter), am Auktionstisch, der auf einer erhöhten Ballustrade steht, den Käufern gegenüber. In der im Katalog angegebenen Reihenfolge wird vom Auktionator ein Los nach dem anderen aufgerufen. Die Käufer werden zur Abgabe von Geboten aufgefordert. Es ist üblich, daß der Auktionator zunächst einen Preis nennt, der unter dem erwarteten Verkaufspreis liegt. Dieser Anfangspreis richtet sich nach dem in einer vorangegangenen Auktion erzielten Preis für vergleichbare Waren. Nimmt keiner der anwesenden Käufer den vorgeschlagenen Anfangspreis an, beginnt der Auktionator die Versteigerung mit einem niedrigeren Preis. Nach der Annahme des Anfangspreises durch

1) Vergl. Schumacher, Hermann: a.a.O., Seite 52

2) Ohne Verfasser: Auktionen. In: Die Pelzwirtschaft. Frankfurt, 1949, Seite 424

3) Vergl. Stieda, Wilhelm: Auktionen. In: Festgaben für Wilhelm Lexis. Jena 1907, Seite 309 ff.
Vergl. auch Kröhne, Marie: a.a.O., Seite 164

einen Käufer erfolgen spontan oder nach Aufforderung durch den Auktionator höhere Gebote. Das Bieten auf den Rauchwarenauktionen vollzieht sich gewöhnlich lautlos. Jede Steigerung des Preises wird dann z. B. dadurch zum Ausdruck gebracht, daß ein Käufer mit dem Kopf nickt, den Bleistift hebt oder auf andere möglichst unauffällige Weise dem Auktionator zu verstehen gibt, daß er sein Gebot erhöhen will. Jeder der Mitarbeiter des Auktionators hat einen bestimmten Abschnitt des Auktionssaals zu beobachten. Hat er ein Zeichen als höheres Gebot erkannt, teilt er dies dem in der Mitte sitzenden Auktionator durch den Ruf "höher" (englisch: "up") mit, der dann das jeweilige Höchstgebot nennt. Das unauffällige Bieten hat den Zweck, daß der Käufer bestimmter Rauchwaren nicht erkannt werden will. Andererseits "späht" alles zugleich eifrig umher, um zu sehen, wer geboten, denn dies ist aus mehreren Gründen wichtig zu wissen. Jede Firma führt nämlich genaue Notizen, wer die einzelnen Lose erstanden, zumal die Persönlichkeit der Bieter häufig den Schlüssel gibt für die Marktlage des Artikels." ¹⁾ Zur Erleichterung der Durchführung der Versteigerung teilen die meisten Auktionsgesellschaften heute den Teilnehmern an der Auktion Nummern zu, die auf Schildern aufgedruckt sind, die auf den Tischen vor den einzelnen Käufern stehen. Es fordert den Protest der Käufer heraus, wenn der Auktionator versehentlich den Namen eines Bieters ausspricht. "No names, please!" schallt es dann durch den Auktionssaal.

Der Auktionsverlauf wird nicht immer nur von rein rationalen Sachverhalten bestimmt, sondern ist sehr stark von Gefühlen und Stimmungen abhängig. Ein geschickter und erfahrener Auktionator, der die Marktlage sehr schnell übersieht, die Kaufneigung erkennt, sie zu stützen und zu steigern

1) Brass, Emil: a.a.O., Seite 372

versteht, kann oft höhere Gebote erzielen. ¹⁾ Dem Bieter des Höchstgebots wird das angebotene Los durch Hammer-schlag zugeschlagen. Nach den Auktionsbedingungen kommt hierdurch der Kaufvertrag zwischen der Auktionsgesellschaft und dem Käufer zustande. ²⁾ Durch die Einteilung von Fellsorten - speziell bei Versteigerungen von Zuchtnerzfellen - in lange Strings (String-Lotting) wird die Versteigerungszeit verkürzt, d. h. es können bei diesem Verfahren in der gleichen Zeit viel mehr Felle versteigert werden als beim Bieten auf einzelne Lose. Der Käufer des ersten Loses eines Strings hat das Recht, die folgenden Lose desselben zu dem gleichen Preis zu kaufen, zu dem er den Zuschlag für das erste Los erhalten hat. Dieses Recht erlischt dann, wenn er dem Auktionator durch ein Zeichen mitteilt, daß er keine weiteren Lose desselben Strings mehr kaufen will, oder wenn ein anderer Käufer ein höheres Gebot abgibt. ³⁾ Es ist auch möglich, daß ein Käufer während des fortlaufenden Zuschlags im String sein Gebot ermäßigt. Der Auktionator versucht dann, andere Auktionsteilnehmer zu höheren Geboten zu veranlassen. Wenn dies nicht gelingt, kann der ursprüngliche Käufer zu dem niedrigeren Gebot weiterkaufen. Es hängt von den Eigentümern der Waren ab, ob jedes in der Auktion entstehende Höchstgebot den Zuschlag erhält oder nicht. ⁴⁾ Bei den SWA-Persianer-Auktionen gibt es grundsätzlich keine Limite, d. h. das Höchstgebot erhält den Zuschlag unabhängig von der Höhe des Preises. Die gleiche Auktionspolitik verfolgt die Fouke Fur Company bei ihren Seal-Versteigerungen. Es gibt keine unteren Limite für ein Los. Jeder Preis wird von den Auktionatoren akzeptiert, solange zwei Gebote im Saal sind. ⁵⁾ Bei den Auktionen für

-
- 1) Vergl. Weiss, Francis: Auctions, Brokers, and Commission Agents. a.a.O., Seite 22 und 24.
Vergl. auch Brass, Emil: a.a.O., Seite 373
Vergl. auch Kröhne, Marie: a.a.O., Seite 173
 - 2) Vergl. Absatz C III 5) dieser Arbeit
 - 3) Vergl. Brass, Emil: a.a.O., Seite 373
 - 4) Vergl. Koch, Waldemar: Grundlagen und Technik des Vertriebs, Band 2, Berlin 1950, Seite 287
 - 5) Ohne Verfasser: Seal-Auktion in Greenville. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Mai 1969, Seite 38 f.

afghanische Persianer, für Waren, die durch oder im Auftrag des sowjetischen Rauchwaren-Außenhandelsunternehmens Sojuzpushnina versteigert werden, und auf den amerikanischen und kanadischen Auktionen ist eine Limitierung üblich. Wird der von den Wareneigentümern festgesetzte Mindestpreis nicht erreicht, werden das Los, Teile eines Strings oder ganze Strings - manchmal sogar eine ganze Warenart zurückgezogen. Die auf der Auktion unverkaufte Ware kann - wie bereits dargestellt - in einer späteren Auktion erneut angeboten werden oder unter von Auktionsgesellschaft zu Auktionsgesellschaft verschiedenen Voraussetzungen außerhalb der Auktion durch freie Vereinbarung ("freihändig") verkauft werden. Bei den skandinavischen Auktionsgesellschaften wird vor Beginn der Auktion bekanntgegeben, ob Limite bestehen oder nicht. In der Wertfestsetzung ist man bei den Auktionen in Skandinavien flexibel. Je nach Marktlage gibt der Auktionator Geboten bis zu 10 % unter dem festgesetzten Limit den Zuschlag. ¹⁾ Bei den meisten Auktionen werden den einzelnen Käufern noch während der Auktion Verkaufsbestätigungen der Auktionsgesellschaft ausgehändigt. Im Gegensatz zu dem nahezu mittelalterlich anmutenden Versteigerungsverfahren auf den Rauchwaren-Auktionen gibt es für andere Auktionswaren Techniken, die das Bieten und den Zuschlag versachlichen und das Auktionsverfahren beschleunigen. Es sei hier auf die Abgabe von Geboten mit Hilfe elektrischer Impulsgeber ²⁾ und auf das Versteigern mit der Stoppuhr ³⁾ hingewiesen. Bei dem letzteren Verfahren handelt es sich im Gegensatz zu der konventionellen Auktionsmethode nicht um einen Aufschlag, eine Steigerung vom niedrigen Anfangspreis zum Höchstgebot, sondern um einen Abschlag von einem hohen Anfangspreis zum schließlichen Kaufpreis (sog. "veiling") ⁴⁾.

1) Breckoff, Peter: in einem Gespräch im September 1970

2) Schumacher, Hermann: a.a.O., Seite 73 f.

3) Ohne Verfasser: Clock Auctioning. In: Fur Review, London, September 1968, Seite 62

4) Vergl. hierzu Hellauer, Josef: Welthandelslehre, Wiesbaden 1950, Seite 171

Es ergab sich bei Vergleichen zwischen Auktionsergebnissen nach der herkömmlichen Methode des Aufschlags und solchen, die unter Anwendung des Abschlagsverfahrens zustande gekommen waren, daß das letztere Verfahren keine nachteiligen Auswirkungen auf das Preisniveau zur Folge hatte.¹⁾ Dennoch erscheint es, bei dem in der Rauchwarenwirtschaft allgemein zu beobachtenden Hang zur Tradition unwahrscheinlich, daß dieses Verfahren in naher Zukunft bei Rauchwarenauktionen Eingang finden wird.

Es wurde bereits bei der Darstellung der Auktionsbedingungen erläutert, was mit den auf den Auktionen verkauften Waren weiter geschieht. Wir brauchen deshalb darauf an dieser Stelle nicht mehr einzugehen, sondern können uns der Betrachtung der Marktteilnehmer, der am Auktionsplatz tätigen Personen zuwenden. Mit der Angebotsseite - verkörpert durch die Auktionsgesellschaften - haben wir uns in den vorangegangenen Kapiteln eingehend auseinandergesetzt. Wir wollen uns jetzt den Trägern der Nachfrage, den Käufern auf der Auktion, zuwenden. Hierbei geht es nicht darum, aufzuzeigen, aus welchen Ländern diese Käufer kommen,²⁾ sondern welche Stellung sie im Rauchwarenmarkt einnehmen. Als Käufer auf Rauchwarenauktionen kommen infrage:

- 1) Rauchwarengroßhändler,
- 2) Pelzkonfektionäre,
- 3) Kürschner und Pelzfachgeschäfte,
- 4) Einzelhandel mit Pelzabteilungen - insbesondere Waren- und Versandhäuser,
- 5) die Damenoberbekleidungsindustrie (DOB) für Besatzzwecke,
- 6) mehrstufige Unternehmungen der Rauchwarenwirtschaft,
- 7) Kommissionäre für Auftraggeber von 1) bis 6).

1) Vergl. ohne Verfasser: Clock Auctioning. a.a.O., Seite 62

2) Diese Frage wurde ausführlich bei der Darstellung der hauptsächlichlichen Bezieherländer in Absatz B III 2) dieser Arbeit erörtert.

Während Nestler ¹⁾ im Jahre 1929 als wichtigstes Unterscheidungsmerkmal der Rauchwarenversteigerungen von anderen Auktionen herausstellte, "daß diese ... nur von Rauchwarenhändlern (Inhaber eingetragener Firmen) besucht werden dürfen, und die Ware nur solchen Bietern zugeschlagen wird, die sich vorher als Inhaber oder Beauftragte von Fachfirmen ausgewiesen haben," ²⁾ sind die Rauchwarenauktionen heute öffentlich ³⁾ und sehen von jeglicher Diskriminierung von Käufern ab. Die Betriebe der Rauchwarenwirtschaft, die als Käufer auf den Auktionen auftreten, sind einkaufsorientiert bzw. beschaffungsbetont. Wenn auch die bewußte Ausschaltung eines bisherigen Handelsglieds bei beschaffungsbetonten Betrieben weit seltener auftritt als bei Unternehmungen mit besonders aktiver Verkaufspolitik, ⁴⁾ können wir bei den Käufern auf den Rauchwarenauktionen doch eine besonders deutliche und ständig zunehmende Tendenz zur Ausschaltung des konventionellen Käufers, des Rauchwarengroßhandels, feststellen. Nach Schäfer ⁵⁾ sind "die sachlichen Voraussetzungen hierfür nur unter besonderen Umständen gegeben. Vielfach wird sich dann ein solches Bestreben mit entsprechenden Strebungen des anbietenden Produzenten begegnen." Die Rauchwarenauktionsgesellschaften, als Vertreter der Produzenten, sind ein treffendes Beispiel für derartige Bestrebungen.

"Die Auktionsgesellschaften, soweit sie nicht bereits von den Züchtergenossenschaften selbst betrieben werden, müssen sich das Vertrauen der Genossenschaften erhalten, also beste Preise erzielen, wie sie bei möglichst großem Interessentenkreis entstehen. Große, zusammengefaßte Mengen können normalerweise nur von Großhändlern erworben werden, Je kleiner das einzelne Los ist, um so

-
- 1) Nestler, Kurt: Rauchwaren- und Pelzhandel, Leipzig 1929
 - 2) Vergl. hierzu Albrecht, Gottlieb: Der Pelzmarkt Leipzig bei besonderer Berücksichtigung seines Rauchwarenhandels. Diss. Jena. Bottrop 1931, Seite 20
 - 3) englisch: Public Auction oder Public Sale
 - 4) Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 76
 - 5) Schäfer, Erich: a.a.O.

verlockender ist der Anreiz zum Direktkauf auch für den kleineren Käufer. Zwar muß die Auktionsgesellschaft eine mittlere Linie zwischen Großkäufer und Kleinkunden einhalten, doch führt die Tendenz, möglichst viele Käufer anzulocken, mehr zum aufgesplitterten Angebot, und es schert die Versteigerer wenig, daß neben dem Großhändler dessen klassischer Kunde, der Pelzhersteller, Industrieller und Kürschner, auf der Bank sitzt und sich versorgt, indem er ihn ausschaltet." 1)

Die leichte Ausschaltbarkeit des Rauchwarengroßhandels liegt wohl hauptsächlich darin begründet, daß unter den Begriff Rauchwarenhandel eine breite Skala von Firmen verschiedener Größenordnungen und Funktionen fällt. die - wie Fuchs ausführt 2) - nur ein gemeinsames Merkmal haben, nämlich daß sie alle Felle einkaufen, um durch deren Verkauf mehr Geld zu Erlösen, als sie dafür bezahlt haben. Es sind nur wenige große Rauchwarenhandelsfirmen auf den Auktionen als Käufer vertreten, während sich die Mehrzahl aus kleineren Rauchwarenhändlern zusammensetzt, deren Einkaufsvolumen so klein ist, daß es als Einzelnachfrage auf den Auktionen kaum ins Gewicht fällt. Diese kleinen Rauchwarenhandelsfirmen können die eigentlichen Aufgaben des Großhandels nicht erfüllen.

Als bedeutende Käufer auf den Rauchwarenauktionen treten heute neben dem manipulierenden Rauchwarenhandel auch Pelzkonfektionsbetriebe auf. Vielfach finden wir auch mehrstufige Unternehmungen der Rauchwarenwirtschaft, 3) die Rauchwarengroßhandel und Pelzkonfektion - in Ausnahmefällen auch Pelzveredlung - umfassen. Die Bedeutung der Damenoberbekleidungsindustrie als Käufer auf Rauchwarenauktionen ist sehr groß, da der Pelzbesatz in der Mode seit Jahren eine große Rolle spielt. Pelzkonfektion und Damenoberbekleidungsindustrie werden ihren Rauchwarenbedarf nur in solchen

1) Nauen, Otto: Zur Entwicklungsproblematik der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft. a.a.O., Seite 221

2) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 25

3) Vergl. Wieland, Dieter: Die Rauchwarenveredelungsindustrie. a.a.O.

Fällen beim Rauchwarengroßhandel decken, in denen Engpässe zu bewältigen sind, oder wenn die Kreditmöglichkeiten für den Einkauf auf Auktionen erschöpft, und wenn die Käufer vom Großhandel längere Ziele erhalten. ¹⁾

Als weitere Käuferkategorie stehen die Großunternehmungen des Einzelhandels, die Waren- und Versandhäuser, mit dem Rauchwarengroßhandel in Konkurrenz, insbesondere seit diese Einzelhandelsunternehmungen sich auch auf dem Sektor Pelz den Qualitäten des gehobenen Bedarfs zugewandt haben. ²⁾ Aus einer Kampfstellung der Klein- und Mittelbetriebe des klassischen Pelzeinzelhandels ³⁾ gegenüber den konkurrierenden Großbetrieben, deren Einkaufsvorteile von ihnen als existenzbedrohend empfunden wurden, entstanden Einkaufsvereinigungen von Kürschnern. Man kann bei derartigen Einkaufsringen von Kürschnern von Gelegenheitsgesellschaften sprechen, deren Zweck lediglich auf die gemeinsame Wahrnehmung einer günstigen Einkaufsgelegenheit beschränkt ist. ⁴⁾

Wenn auch von offiziellen Vertretern des Kürschnerhandwerks ⁵⁾ bestritten wird, daß sich das Kürschnerhandwerk durch direkte Käufe auf den Auktionen, durch Eigenmanipulationen von Rohware sowie durch Käufe über Einkaufsringe bemühe, dem Rauchwarengroßhandel das Wasser abzugraben, so muß man im Auftreten von Kürschnern auf den Auktionen doch einen bedeutsamen Faktor sehen. "Der Umstand, daß heute der Einzelhändler die Preise des Rohmaterials diktiert, wirkt sich schädlich auf die normale wirtschaftliche Struktur der

1) Vergl. Nauen Otto: a.a.O., Seite 221

2) Weise, Kurt: Nerz per Katalog. In: Der Volkswirt. Nr. 49 vom 10.12.1965, Seite 2664

3) Kürschner und Pelzfachgeschäft

4) Prion, Willi: Die Lehre vom Wirtschaftsbetrieb. 1. Buch. Berlin 1935, Seite 87

5) Vergl. Hanert Alfred: Eine offene Antwort. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, April 1967, Seite 144

Rauchwarenwirtschaft aus; es kommt allmählich zum Verschwinden des Rauchwarengroßhändlers!" ¹⁾ In Auktionsberichten wird darauf hingewiesen, daß immer mehr Personen an Auktionen teilnehmen und auch als Auktionskäufer auftreten. Diese Entwicklung ist besonders deutlich bei Versteigerungen an verbrauchsnahe Auktionsplätzen festzustellen. ²⁾

"Daß unter den 500-600 Besuchern der großen Londoner Persianerauktionen statt früher etwa 50-75 heute 150-175 Einzelkäufer auftreten, beweist, wie tief sich der Pelz-industrielle und der Kürschner schon in die direkte Versorgung hineingedrängt haben." ³⁾ Auch die Anzahl der Auktionsbesucher auf den Leningrader Rauchwarenauktionen der Sojuzpushnina weist eine steigende Tendenz auf. An der ersten Auktion im März 1931 nahmen 78 Firmenvertreter teil. Mit 178 Teilnehmern wurde auf der März-Auktion 1936 der Besucherrekord vor dem 2. Weltkrieg aufgestellt. An der Juli-Auktion 1949 nahmen 80 Personen als Käufer teil, während auf der Auktion im Januar 1967 279 Auktionsteilnehmer zu verzeichnen waren. ⁴⁾

"Die Entwicklung zum Direkteinkauf der Kürschner wurde durch die Kommissionäre begünstigt, die vor allem in London, aber auch in Skandinavien und New York zum guten Teil von den Auktionskäufen ihrer Kunden leben, deshalb an Auftraggebern interessiert sind und diesen nicht nur die mangelnde Sachkenntnis ersetzen, sondern auch die Finanzierung vermitteln." ⁵⁾ In der älteren Literatur über den Rauchwaren-

1) Weiss, Francis: a.a.O., Seite 24

2) "USA is a long way off from Europe; travel is expensive for the little man who makes the prices and who, rather than buy through an Agent, prefers to attend local auctions where he can personally select his merchandise." Ohne Verfasser: The Low-Down on U.S.A. Statistics. In: Fur Review, London, Oktober 1967, Seite 14

3) Nauen, Otto: a.a.O., Seite 221

4) Muchin, Igor: in einem Schreiben der Handelsvertretung der UdSSR in der Bundesrepublik Deutschland, Köln, 17.9.1970

5) Nauen, Otto: a.a.O., Seite 221

markt werden als Kommissionäre oder Kommissionshäuser sowohl die Absatzmittler der Rohfellverkäufer - einschließlich der Auktionsgesellschaften -, als auch die von den Käufern mit der Durchführung des Einkaufs beauftragten Mittelspersonen bezeichnet. Oft wird auch von einer Doppelfunktion der Kommissionäre gesprochen. ¹⁾ Wenn auch heute noch gelegentlich unter dem Oberbegriff der Rauchwaren-Kommission der "Inbegriff jeglicher auf Vermittlung von Einkaufs-, Verkaufs- und Veredelungsgeschäften gerichteten Tätigkeit" ²⁾ verstanden wird, so versteht man doch speziell auf dem Auktionssektor unter dem Begriff Kommissionär ausschließlich den Einkaufs-Kommissionär. Schäfer ³⁾ betrachtet den Kommissionär vorwiegend als Einkaufshelfer. "Allmählich hat sich der Aufgabenkreis des Kommissionärs über den der einfachen Auftragsvermittlung hinaus wesentlich erweitert. Er ist zum Berater und Korrespondenten des Auftraggebers geworden in allen Fragen, die seinen Platz betreffen und die den Auftraggeber irgendwie interessieren können. Er nimmt somit die Stellung eines Hausmaklers ein. So verständigt er seinen Kommittenten über bemerkenswerte Veränderung der Preise, über frisch hereingekommene Ware und versucht, auch in Erfahrung zu bringen, was etwa die Konkurrenz seines Auftraggebers am Platze kauft." ⁴⁾ Eine Verpflichtung, einen Einkaufskommissionär des Auktionsorts zur Vermittlung heranzuziehen, besteht bei den Rauchwarenauktionen nicht. ⁵⁾ Der Kommissionär gilt als marktbildender Faktor in der Rauchwarenbranche und ist von den internationalen Zentral-

1) Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 29

Vergl. auch Malbin, Max: a.a.O., Seite 21
Vergl. vor allem Feistle, Otto: a.a.O., Seite 50 f.

2) Schöps, Paul: Die Rauchwaren-Kommission - Der Rauchwaren-Kommissionär. (unveröffentlichtes Manuskript)

3) Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 70

4) Schöps, Paul: Die Rauchwaren-Kommission - Der Rauchwaren-Kommissionär. (unveröffentlichtes Manuskript)
Vergl. auch Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 50 ff.

5) Vergl. Hellauer, Josef: Welthandelslehre, Wiesbaden 1950, Seite 170 f.

märkten nicht wegzudenken. ¹⁾ Im Kommissionärs-Regulativ ²⁾ des Verbands der Deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft e. V. vom 3. April 1964 finden wir folgende Begriffsbestimmungen: "Als Kommissionär wird in der Rauchwarenbranche üblicherweise bezeichnet, wer als selbständiger Gewerbetreibender im Rahmen eines Dauer- verhältnisses mit seinem Kommittenten für diesen und für dessen Rechnung sich mit der Vermittlung von Einkaufs- oder Veredlungsgeschäften beschäftigt.

Als Kommittent wird in der Rauchwarenbranche üblicherweise bezeichnet, wer im Rahmen eines festen Dauerverhältnisses einen Kommissionär mit der Vermittlung von Einkaufs- oder Veredlungsgeschäften beauftragt." Londoner, New Yorker und Frankfurter Kommissionäre bieten sich zur Durchführung der Einkäufe auf den Auktionen auch durch Anzeigen in der Fachpresse an. ³⁾ Die Fur Brokers' Association of America hat am 24. Oktober 1967 eine Art Ehrenkodex angenommen, nach dem ihre Mitglieder handeln wollen. ⁴⁾ In 11 Punkten sind hier die Grundsätze festgehalten, nach denen die Geschäfte der Kommissionäre durchgeführt werden sollen.

Die Vergütung des Kommissionärs wird in der Regel vom umgesetzten Warenwert berechnet. Die Einkaufskommission beträgt gewöhnlich 2 oder 3 %, ermäßigt sich aber manchmal bei sehr großen Einkäufen auf 1/2 % und kann bei sehr kleinen Einkäufen auch bis zu 5 % vom Einkaufswert betragen. ⁵⁾ "Als Kommission wird in der Rauchwarenbranche diejenige Vergütung bezeichnet, welche dem Kommissionär

1) Weiss, Francis: Auctions, Brokers and Commission Agents. a.a.O., Seite 22

2) derzeitiger Handelsbrauch gemäß § 346 HGB

3) z. B. Max Weiss & Son, Fur Brokers & Agents, London, Hide, Fur & Skin Brokers Ltd., London, Walter Beyer, Rauchwaren-Kommissionär, Frankfurt in Fur Review, London, in Die Pelzwirtschaft, Frankfurt

4) Ohne Verfasser: U.S.A. Broker's Code of Ethics. In: Fur Review, London, Dezember 1967, Seite 54

5) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 25

aus dem Vertragsverhältnis mit seinem Kommittenten diesem gegenüber zusteht". ¹⁾ Die Kommissionäre wirken häufig über ihre Warenvermittlungs-Funktion hinaus bei der Finanzierung der Einkäufe ihrer Kommittenten mit. ²⁾

Die Finanzierung der Auktionseinkäufe kann aber auch gegen Sicherungsübereignung der Ware an den Kreditgeber oder anderweitige Sicherheitsleistung des Käufers durch Banken oder sonstige Finanzierungseinrichtungen am Auktionsplatz erfolgen. ³⁾

Als weitere Hilfs- bzw. Dienstleistungsorgane am Auktionsplatz sind Lagerhalter, Transport-Unternehmungen und Versicherungsgesellschaften zu nennen. Die Lagerhaltung bis zur Auslieferung der auf den Auktionen gekauften Waren wird gewöhnlich bis zum Prompt-Day durch die Auktionsgesellschaften selbst in eigenen oder gemieteten Lagerhäusern vorgenommen. Der Versand unter Wahrung aller gesetzlichen Zoll- und Devisenvorschriften und unter Berücksichtigung einer der Warenart entsprechenden Transportverpackung und Transportart wird an den Rauchwaren-Auktionsplätzen von Spezial-Rauchwaren-Speditionen ausgeführt. ⁴⁾

Durch die Transportversicherung kann das quantitative und das qualitative Transportrisiko gedeckt werden. ⁵⁾

Versicherungsgesellschaften an den Auktionsplätzen bieten sich für diese Leistung an. Bei den Rauchwarenauktionen der V/O Sojuzpushnina in Leningrad können jedoch vom Käufer auf der Auktion für den Transport und die Versicherung von Leningrad bis Helsinki/Finnland oder

-
- 1) Begriffsbestimmung in Kommissionärs-Regulativ vom 3.4.64
 - 2) Vergl. Brass, Emil: a.a.O., Seite 374: "Vielfach nehmen auch die Kommissionshäuser die Ware (von den Auktionsgesellschaften) für ihre Kommittenten per Kassa ab und räumen ihnen einen Kredit ein."
Vergl. auch Pabst, Fritz: a.a.O., Seite 44
 - 3) Vergl. hierzu Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 65
 - 4) z. B. Gerhard & Hey, London und Frankfurt Leistungen lt. Anzeige in Fur Review, London, August 1968: Verpacken, Sortieren, Zählen, Lagern, Versenden, Versichern, tägliche Transporte zwischen den Stadt-Lagerhäusern London und Frankfurt zu den Flugplätzen
 - 5) Vergl. Henzler, Reinhold: Betriebswirtschaftslehre des Außenhandels. I. Teil Wiesbaden 1962, Seite 89 f.

Stockholm/Schweden keine Dienstleistungsunternehmen eigener Wahl eingeschaltet werden. Transport und Versicherung werden obligatorisch durch die V/O Sojuzpushnina vermittelt und gegen 1 1/2 % (bis Helsinki) bzw. 2 % vom Warenwert (bis Stockholm) ausgeführt. ¹⁾

1) Breckoff, Peter in einem Gespräch im September 1970

7) Preisbildung auf der Auktion

Bei der Darstellung der Funktionen der Auktionen haben wir die Funktion der Preisbildung nur erwähnt. Nachdem wir uns mit den Zusammenhängen bei den Rauchwarenauktionen eingehend vertraut gemacht haben, können wir jetzt den Vorgang der Preisbildung auf den Auktionen durchleuchten, um seine Bedeutung für den Rauchwarenmarkt zu erkennen. Es ist die Eigentümlichkeit der Auktion, daß auf diesem Markt bestimmte Mengen eines Produkts auf den Markt gelangen, so daß ihr Preis von den Nachfragern auskonkurriert wird. ¹⁾ Wir können die Auktion mit Vershofen ²⁾ als "Preisbildungszentrum" bezeichnen, dessen Gewicht durch die Zahl der Marktgenossen bestimmt wird.

"Das charakteristische Merkmal der Auktion ist die Methode, in der die Preise gebildet werden: Die Käufer stehen in offener, zeitlich und örtlich zusammengefaßter Konkurrenz, während auf der Verkäuferseite eine Konkurrenz entweder nicht besteht oder nicht zur Geltung kommt. Durch das gegenseitige Überbieten soll unter den Kauflustigen derjenige ermittelt werden, der den höchsten Preis zu zahlen bereit ist." ³⁾ Durch die Auktion wird die Preisbildung objektiviert. ⁴⁾ Bei der Untersuchung der Preisbildung auf der Auktion erkennen wir sowohl Elemente monopolistischer Konkurrenz als auch Anzeichen für das Bestehen vollkommener Konkurrenz. "Die Voraussetzungen für eine

1) Vergl. Stackelberg, Heinrich von: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, 2. Auflage, Tübingen/Zürich 1951, Seite 252

2) Vershofen, Wilhelm: Die Marktverbände I. Teil, Nürnberg 1928, Seite 60

3) Scheller, Georg: Auktion, Abschlag, Einschreibung. a.a.O., Spalte 284
Vergl. auch Hieke, Josef: Der Einfluß von Mode und Verbrauchsgewohnheiten auf den Absatz von Rauchwaren, Pelzwaren und Pelzbekleidung. Diss. Innsbruck 1961, Seite 169

4) Vergl. Nieschlag, Robert: Binnenhandel und Binnenhandelspolitik, Berlin 1959, Seite 364 f.

Monopolisierung liegen dann vor, wenn die Möglichkeit besteht, die Preisbildung einem einheitlichen Willen zu unterstellen. Die Verwirklichung einer solchen monopolistischen Preisbildung geschieht meist in der Form eines Zusammenschlusses von ehemaligen Konkurrenten." ¹⁾ Andererseits erfüllt der Markt der Großhandelsversteigerungen verhältnismäßig genau die Walrasschen Bedingungen der Findung des Gleichgewichtspreises. ²⁾ Die Großhandelsauktion als spezifische Marktorganisation für Qualitätswaren hat die Aufgabe die erwünschten Qualitätsunterschiede voll zur Geltung zu bringen. ³⁾ Hierbei steht die Berücksichtigung der monopolistischen Elemente im Vordergrund, deren Erfassung das Auktionsverfahren in besonderem Maße dient. Dennoch handelt es sich auch hier im Prinzip um eine Preisbildungsform, die weitgehend den Anforderungen der vollkommenen Konkurrenz entspricht. ⁴⁾

In der Einengung des Marktbegriffs geht Liefmann-Keil ⁵⁾ so weit, daß sie bei der Versteigerung jedem einzelnen Warenangebot (= Los) einen eigenen Markt zurechnet und somit zu dem Schluß kommt, daß in der Auktion jedes Einzelangebot den Charakter eines zeitlich beschränkten Angebotsmonopols trage. "Der endgültige Preis wird festgestellt im Wege versuchsweiser Preisnennung. Bis der endgültige Preis gefunden ist, tragen die genannten Preise provisorischen Charakter Diese Preise sind so lange provisorischer Natur, als sich noch ein Käufer findet, der einen höheren Preis zu zahlen bereit ist. Es wird demnach

1) Liefmann-Keil, Elisabeth: Organisierte Konkurrenz-Preisbildung. a.a.O., Seite 61

2) Vergl. Walras, L.: *Eléments d'Economie Politique Pure*, Lausanne 1874, Seite 127 - erläutert bei Liefmann-Keil, Elisabeth: a.a.O., Seite 72 ff.

3) Schumacher, Hermann: a.a.O., Seite 47, Seite 50 und 51

4) Vergl. Liefmann-Keil, Elisabeth: a.a.O., Seite 87
Vergl. auch Schneider, Erich: *Einführung in die Wirtschaftstheorie II. Teil*, 3. Auflage, Tübingen 1955, Seite 71

5) Liefmann-Keil, Elisabeth: a.a.O., Seite 106

stets der Grenzkäufer gefunden. Doch der Anbieter ist kein Grenzverkäufer, da kein anderer konkurrierender Anbieter da ist... Es kann ein Monopolgewinn entstehen. Dieser Monopolgewinn wird nicht auf Grund der Preisfestsetzung durch den Verkäufer erzielt, sondern er wird von den Käufern bestimmt." ¹⁾ Diese Art der Preisbildung entspricht den Erfordernissen der vollkommenen ²⁾ Konkurrenz mit Ausnahme einer zu geringen Anbieterzahl. Da in der Auktion vom einzelnen Anbieter nur zum gebotenen Höchstpreis verkauft werden kann, befindet er sich in Preisabhängigkeit. Es bleibt ihm daher nur die Möglichkeit, durch Mengenpolitik auf den Markt einzuwirken. ³⁾ Auf die verschiedenen Möglichkeiten der Mengenanpassung werden wir später noch eingehen. Wir haben es bei der Auktion mit einer in annähernder Form erreichten vollkommenen Konkurrenz zu tun, die umso vollkommener sein wird, je kontinuierlicher die Versteigerungen abgehalten werden und je geringer die Unterschiede der einzelnen Waren sind. ⁴⁾

Zwei preisbildende Momente werden bei Auktionen wirksam. Das erste ist, wie bei jedem anderen Geschäftsabschluß die allgemeine Marktlage. Als zweites Moment tritt der spontane einseitige Käuferwettbewerb abschließend hinzu. ⁵⁾ "Das Steigerungsverfahren weckt aber unter dem Einfluß der Massenpsychologie Kauflust und Kampflust. Bei einem Überwiegen der Nachfrage können hohe Preise erzielt werden. Bei einem dauernden Überangebot bzw. bei geringer Nachfrage kann dagegen bei der Versteigerung ein starkes Absinken der Preise, ein Verschleudern eintreten, dem nur durch Mindestpreise entgegengewirkt werden kann." ⁶⁾ Zu besonders hohen Preisen kommt es bei Rauchwarenauktionen,

1) Liefmann-Keil, Elisabeth: a.a.O., Seite 106 f.

2) Dieselbe a.a.O., Seite 108

3) Dieselbe a.a.O., Seite 130

4) Dieselbe a.a.O., Seite 131

5) Kröhne, Marie: a.a.O., Seite 148

6) Koch, Waldemar: a.a.O., Band II., Seite 285

Vergl. auch Stieda, Wilhelm: a.a.O., Seite 329

Vergl. auch Kröhne, Marie: a.a.O., Seite 151

wenn z. B. eine neue Nerz-Mutation zum ersten Mal angeboten wird und ein führendes Pelzmodellhaus eines Landes unbedingt das beste Los erwerben will. Haben sich mehrere Auktionsteilnehmer vorgenommen, gerade dieses eine Los zu ersteigern, um damit werben zu können, das teuerste Los einer bestimmten Fellart gekauft zu haben, dann wird hierfür ein Phantasiepreis erzielt. Es kommt auch vor, daß ein Warenhauskonzern aus dem gleichen Grund einen alle Wertvorstellungen übersteigenden Preis für ein spezielles Los einer Ware anlegt, um dann in der Werbung zum Ausdruck bringen zu können, daß man die feinste Ware gekauft habe. Im allgemeinen wird aber kein Auktionsteilnehmer über den aus seiner Sicht gerade noch möglichen Höchstpreis hinausgehen, es sei denn, das allgemeine Auktionspreisniveau weise eine steigende Tendenz auf. Die Gefahr des Verschleuderns ist nicht sehr groß, wie es Beispiele von Nerzauktionen aus dem Jahre 1967 zeigen. Die skandinavischen Auktionsgesellschaften, gaben am 4. April 1967 auf der Osloer Nerzauktion bekannt, daß eine Preisgrenze für Dark Mink (Anmerkung des Verfassers: dunkler Standardnerz) in regulären Qualitäten gezogen worden sei, die nicht unterschritten werden dürfe. Es wurde erklärt, daß diese Grenze jetzt erreicht sei und die Auktionsgesellschaften alle Lose zurückziehen werden, die dieses Preisniveau nicht erreichen. ¹⁾ Während die skandinavischen Auktionsgesellschaften gleichzeitig bekanntgaben, die zurückgezogenen Felle auf keinen Fall privat zu verkaufen, gingen die britischen Nerzzüchter in der gleichen Situation sogar noch einen Schritt weiter. Für geringe Qualitäten (low grades/Untersorten) wurde ein Mindestgebot von sh 15/- festgesetzt. Felle, die diesen Mindestpreis nicht erzielten, sollten nach 28 Tagen vernichtet werden, falls die Eigentümer keine andere Weisung erteilen. ²⁾ Beide Maßnahmen wurden getroffen, um den Nerzmarkt und den

1) Ohne Verfasser: SAGA verkündet neue Preispolitik.
In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, April 1967, Seite 207
Ohne Verfasser: Oslo takes a strong hand... In: Fur
Review, London, Mai 1967, Seite 126

2) Ohne Verfasser: Extracts from the F.B.A.'s A.G.M. Report.
In: Fur Review, London, Februar 1968, Seite 48

internationalen Rauchwarenhandel zu schützen. Die Limitierung, d. h. die Festsetzung einer unteren Preisgrenze durch die Eigentümer der Waren, ist das umstrittenste Instrument, das den Auktionsgesellschaften zur Beeinflussung der Preisbildung zur Verfügung steht. Der Meinung, daß Limitpreise preisregulierend wirken, ¹⁾ steht die Auffassung gegenüber, daß auf der Auktion die Androhung der Zurückhaltung der ausgetretenen Ware, um dadurch Preiseinbruch oder Preisverfall zu verhindern, eine Mengenanpassung in grober Form darstelle. ²⁾ "Je bedeutender und wichtiger für den betreffenden Handelszweig die Auktionen sind, desto weniger wird von der Limitierung Gebrauch gemacht; denn erfahrungsgemäß herrscht wenig Neigung bei den Käufern, sich so offensichtlich beeinflussen zu lassen. Werden viele Lose zurückgezogen, so bewirkt das selten, daß höhere Preise bewilligt werden. Im Gegenteil, die Kauflust schwächt sich dadurch sehr ab." ³⁾ Auf den Rauchwarenauktionen für SWA-Persianerfelle in London und Sealfellen in Greenville wird grundsätzlich auf Limitierung verzichtet. Das Höchstgebot erhält den Zuschlag. Bei diesen Fellarten hat der Auktionsteilnehmer die Sicherheit, daß das Gesamtangebot auf den Auktionen versteigert wird, daß Aufträge nur im Auktionssaal und nie freihändig erfüllt werden können, und daß dadurch ein internationales Auktionspreisniveau zustandekommt. ⁴⁾ Es ist bemerkenswert, daß die drei Londoner Auktionsgesellschaften, die bei der Versteigerung von SWA-Persianern ihre eigenen Wege gehen und miteinander konkurrieren, am Ende eines Jahres in den Durchschnittspreisen

1) Hieke, Josef: a.a.O., Seite 13 f.

2) Henzler, Reinhold: Betriebswirtschaftslehre des Außenhandels. I. Teil, Wiesbaden 1962, Seite 58

3) Kröhne, Marie: a.a.O., Seite 149 f.

Vergl. ohne Verfasser: Is it wise to withdraw goods?
In: Fur Review, London, März 1967, Seite 22 "By withholding skins form the market, you do not increase demand..."

4) Ohne Verfasser: Fur Seals are 100 % Sold. In: Fur Market Review, London, Nr. 41, 7.7.1970, Seite 3
Ohne Verfasser: Seal-Auktion in Greenville. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Mai 1969, Seite 38 f.

nur ganz geringfügig voneinander abweichen. ¹⁾ SWAKARA, d. h. Persianer aus Süd- und Südwestafrika, hat sich als ein Musterbeispiel für Preisstabilität erwiesen. ²⁾ Als ein Grund hierfür wird die Versteigerung des gesamten Angebots ohne Limitierung angeführt. Persianer ist ein weltweiter Gebrauchsartikel und wird oft als Barometer, als klassischer Wertmaßstab betrachtet. ³⁾ Die Auktionspreise für Persianerfelle aus Afghanistan wiesen in den letzten Jahren sehr große Preisschwankungen auf. Man macht hierfür die Verkaufspolitik der Limitierung verantwortlich und meint: "Es ist viel besser 100 %ig zu verkaufen, die Nachfrage zu befriedigen und anzuerkennen, daß Rauchwaren - mögen sie uns noch so bezaubernd erscheinen - Waren, d. h. landwirtschaftliche Erzeugnisse sind, genauso wie z. B. Eier, Schweinefleisch und Geflügel, daß sie dem Gesetz von Angebot und Nachfrage unterliegen, ob es uns gefällt oder nicht." ⁴⁾ Die Frage der Limitierung wird auch beim gleichen Artikel unterschiedlich beurteilt. Als auf der Dezember-Auktion 1966 in Oslo Nerze ohne Festsetzung eines Mindestpreises sehr billig verkauft wurden, kritisierte man dies heftig. Diese Entscheidung erwies sich jedoch als richtig, da die Preise in den folgenden Auktionen noch tiefer sanken. Durch diese Verkaufspolitik wurden zu den Januar-Auktionen 1967 mehr Käufer als gewöhnlich angezogen, die billig kaufen wollten. Dadurch kam es zu einer Stärkung des Marktes. ⁵⁾ Diese Verkaufspolitik der skandinavischen

-
- 1) Frayling, Arthur: Hudson's Bay Company. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 26
 - 2) Ohne Verfasser: Changes in SWAKARA Pelt Prices between 1952 and 1969. In: Fur Review, September 1970, Seite 58
 - 3) Papert, Reuben: A View from New York... In: Fur Review, London, Dezember 1966, Seite 24
Hieke, Josef: a.a.O., Seite 83 f.
Ohne Verfasser: Unsere Messevorschau. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, April 1968, Seite 94
 - 4) Ohne Verfasser: Is it wise to withdraw goods? a.a.O.,
Ohne Verfasser: What the trade is saying. In: Fur Review, London, August 1967, Seite 12
 - 5) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London, Februar 1967, Seite 21

Auktionsgesellschaften führte im Frühjahr 1967 dazu, daß zu den Londoner Nerzauktionen sehr wenige Käufer kamen und deshalb die meisten Nerzfelle nicht verkauft werden konnten. ¹⁾

Preislimitierung in Auktionen kann zur Verärgerung der Käufer führen, ja schließlich zu einem Boykott von Auktionswaren der betreffenden Eigentümer. Dies wurde z. B. auf der Februar-Auktion 1970 in London angedroht, als das Gesamtangebot von 25.000 polnischen Pastell-Nerzfellen geschlossen zurückgezogen wurde. Die Rauchwarenhändler vertraten die Meinung, die Limite hätten um 15 - 20 % über dem Marktpreisniveau gelegen. ²⁾

Ein weiteres Instrument zur Beeinflussung der Preisbildung auf den Auktionen durch die Eigentümer der Rauchwaren bzw. die Auktionsgesellschaften ist die Kontingentierung. ³⁾ Diese Art der Mengenanpassung wird im Gegensatz zur Limitierung vom Rauchwarenhandel gutgeheißen, sieht man darin doch den Versuch einer Stabilisierung des Markts. Eine Kontingentierung des Nerzangebots wird von verschiedenen Seiten vorgeschlagen. Dabei reichen die Vorschläge von der gleichmäßigen Verteilung der Gesamternte der einzelnen Erzeugerländer auf die Auktionen dieser Länder über das Jahr, ⁴⁾ bis zur Konzentration der gesamten Welt-Nerzernte auf wenige Zentralmärkte und der Versteigerung auf acht bis zehn Auktionen während des ganzen Jahres, verbunden mit der Forderung, auf diesen Auktionen nach dem Vorbild der SWA-Persianer restlos und ohne Limitierung zu versteigern. ⁵⁾

-
- 1) Fuerst, Helene: The depressed Mink Market 66 - 67. In: Fur Review, London, April 1967, Seite 50
 - 2) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London, März 1970, Seite 24
 - 3) Vergl. Kröhne, Marie: a.a.O., Seite 149
 - 4) Kvaal, Ivan: Thoughts about the future of Mink Farming. In: Fur Review, London, März 1969, Seite 52
 - 5) Cohen, Harry: Time for change. In: Fur Review, London, Mai 1970, Seite 40

Mit fortschreitender Standardisierung der Nerzfelle erscheint es möglich, daß Konzentration auf wenige Auktionsplätze und strenge Kontingentierung dazu führen, daß Nerzfelle in Zukunft nach Spezifikationen, d. h. nach genauer Beschreibung - ohne vorhergehende Besichtigung - gekauft werden können. ¹⁾ Die Preisbildung auf der Auktion würde sich dann immer mehr der Preisbildung auf dem organisierten Markt für vertretbare Waren, der Warenbörse, angleichen. ²⁾

Unter den gegenwärtigen Voraussetzungen der Preisbildung auf der Auktion kann sich praktisch für jedes einzelne Los eines Strings ein anderer Preis ergeben. ³⁾ Daran hat sich seit mehr als hundert Jahren nichts geändert.

Lomer ⁴⁾ führte im Jahre 1864 aus: "Wenn nun eine Reihe gleicher Lose zum Verkauf ausgebaut sind, so kommt es oft vor, daß mehr oder weniger hohe Preise für die einzelnen Lose bezahlt werden; der Unterschied beträgt oft 5, 10, 15 auch 20 % und mehr." Gerade bei der Methode des String-Lottings treten häufig beachtliche Preisunterschiede auf. Als Beispiel sei eine Begebenheit aus der Nerzauktion im Januar 1965 in Oslo angeführt. 12.000 identische Felle kamen in sieben Strings zur Versteigerung. Der erste String eröffnete mit einem Preis von Kr. 150; die Gebote stiegen schließlich auf Kr. 160 an. Der zweite String erreichte nur einen Preis von Kr. 140. ⁵⁾

Die Auktionsgesellschaften üben wie bereits dargestellt keine Monopolmacht aus. Auch das Außenhandelsmonopol einer Zentralverwaltungswirtschaft stellt nicht unbedingt ein Monopol im Sinne der Preistheorie dar, wie wir am Beispiel der Sojuzpushnina und ihren Auktionen deutlich

1) Breckoff, Peter in einem Gespräch im September 1970

2) Hilbrink, August: Die Warenbörse, Leipzig 1925, Seite 1

3) Derselbe, a.a.O., Seite 16

4) Lomer, Heinrich: a.a.O., Seite 23

5) Ohne Verfasser: Oslo Fur Auctions. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 40

Vergl. auch Sharp, Ivy M.: How Can London Attract Buyers? In: Fur Review, London, April 1967

erkennen können. ¹⁾ Allerdings richten sich die staatlichen Auktionsgesellschaften (z. B. in bezug auf die in den einzelnen Losen enthaltenen Fellstückzahlen) nur dann nach den Vorstellungen der Käufer, wenn sich diese mit ihren eigenen Zielsetzungen decken. ²⁾

Von Nerzzüchtern der USA, die zum Schutz ihrer eigenen Nerzproduktion Einfuhrbeschränkungen für skandinavische Nerze in den USA anstreben, wurde der Vorwurf erhoben, daß der Preissturz für amerikanische Nerzfelle auf ein "Dumping" ausländischer Nerzfelle zurückzuführen sei. Der Begriff "Dumping" kann jedoch bei Rauchwaren, die international auf öffentlichen Auktionen versteigert werden, nicht angewandt werden. ³⁾

Zwischen den Preisen für Rauchwaren auf den Auktionen der ganzen Welt im gleichen Zeitraum besteht Interdependenz. ⁴⁾ So gelten beispielsweise die Auktionen, die im Dezember in Skandinavien und auch in Kanada das "Rauchwaren-Jahr" einleiten, als Gradmesser dafür, wie sich der Welt-Rauchwarenmarkt in bezug auf die Preise verhalten wird. ⁵⁾ Es kann durchaus der Fall eintreten, daß in den Januar-Auktionen die Dezember-Preisbasis unterschritten wird, was bei Betrachtung der erzielten Durchschnittspreise allein keinen sicheren Vergleich zuläßt. Die qualitative Zusammensetzung des Auktionsangebots für Nerzfelle unterscheidet sich in den Monaten Dezember und Januar sehr stark voneinander: der prozentuale Anteil der Spitzenqualität ist im Januar wesentlich kleiner als im Dezember. ⁶⁾

-
- 1) Vergl. Henzler, Reinhold: Betriebswirtschaftslehre des Außenhandels. I. Teil. Wiesbaden 1962, Seite 56 (Anmerkung)
 - 2) Vergl. Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 47
 - 3) Sharp, James R. und Blake Thomas D.: Facts on the U.S. and foreign raw mink skin industry. In: Fur Review, London, Dezember 1967, Seite 22
 - 4) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London, Februar 1969, Seite 19
Vergl. auch Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 67
 - 5) Consiglio, Michael: The Auction Market of Montreal. In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 76
 - 6) Vergl. ohne Verfasser: Marktbericht. In: Rund um den Pelz, Frankfurt, Nr. 2/1970, Seite 98

Bei Rauchwaren ist wegen der Vielzahl der Sorten, Qualitäten und Färbung die Anwendung von Indizes viel schwieriger als bei anderen Rohstoffen. Die exakte Verfolgung der Preisbewegung für Rauchwaren ist daher nahezu unmöglich. "Man kann deshalb auch nie mit der Sicherheit rechnen, daß die verglichenen Preise sich stets auf genau gleichwertige Ware beziehen." ¹⁾

Nach Kröhne ²⁾ kann man den Preisbildungsvorgang auf der Versteigerung so ausdrücken: "Es werden gewisse stillschweigende Minimalsätze der Käufer höher gesteigert, so lange bis das Maximum des am wenigsten Kaufkräftigen erreicht ist, dann geht die Versteigerung weiter, bis das Maximum aller durch die konkurrierenden Käufer vertretenen Maxima realisiert ist. Die Spannung vom Minimum zum Maximum, ganz gleich wie groß sie ist, ist eine Gebotsreihe, deren einzelne Glieder unter und über einem Mittelpunkt liegen, um den sich die ganze Auktion dreht, und der durch sie entweder nach oben oder unten verschoben und neu konstatiert wird: das ist die bisher gültige Marktlage in der betreffenden Ware, der aus tausend einzelnen wirtschaftlichen Verhältnissen, Bedürfnissen und Meinungen entstandene, mehr oder weniger feste Maßstab, mit dem der Käufer an die Taxierung der Ware an Ort und Stelle herantritt." Durch die Rauchwarenauktion wird eine neue Marktlage geschaffen. Wenn auch nicht - wie auf der Börse - für die einzelne Warengattung ein fest bestimmter Preis genannt werden kann, so wirken die erzielten Auktionspreise für Rauchwaren doch international preisbildend. Sie bewirken als Weltmarktspreise für ein Welthandelsgut - insbesondere bei starken Preisunterschieden im Vergleich zu vorhergehenden Auktionen - eine Neubewertung aller noch vorhandenen Rohfelle, zugerichteten und gefärbten Felle und Pelzwaren auf allen Handelsstufen. ³⁾ Die auf den Rauchwarenauktionen entstandenen Preise sind maßgebend für die Preisbildung im gesamten internationalen Rauchwaren-

1) Malbin, Max: a.a.O., Seite 11

2) Kröhne, Marie: a.a.O., Seite 151

3) Vergl. Hirsch, Julius: a.a.O., Seite 80

handel. ¹⁾ Einen großen Einfluß auf die Preisbildung bei Rauchwarenauktionen haben die Größe der einzelnen Lose, die Anzahl der gleichartigen Lose (String-Lose) sowie die Zahl und die Marktstellung der anwesenden Kaufinteressenten. ²⁾ So kann es z. B., wie auf der Nerz-Auktion im Dezember 1969 in Winnipeg, wegen zu geringer Käuferkonkurrenz zu starken Preiseinbrüchen kommen. ³⁾

Andererseits konnte man auf den SWAKARA-Auktionen im November 1969 in London die Feststellung treffen, daß trotz eines Rekordangebots an Fellen Preissteigerungen erzielt wurden. Diese Preissteigerungen schreibt man dem Umstand zu, daß eine beträchtliche Zahl neuer Käufer erstmalig in London aufgetreten war, von denen die meisten ohne Kommissionäre kauften, so daß die zersplitterte Nachfrage zu höheren Geboten und folglich zu höheren Preisen führte. Solche Erscheinungen wirken sich stets ungünstig auf den Markt aus. "Wir konnten es vor einigen Jahren beobachten, als unerfahrene Spekulanten am Nerzgeschäft teilnahmen, große Mengen kauften und dann später die zu teuer gekauften Felle wieder auf den Markt warfen, an dessen Schwäche sie selbst schuld waren. ⁴⁾

Die Spekulation spielt auf Rauchwarenauktionen eine gewisse Rolle. Bei den Auktionsgesellschaften der sozialistischen Länder, bei den Auktionsgesellschaften der Züchtergenossenschaften in Skandinavien und bei den SWAKARA-Versteigerungen von Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London ⁵⁾ ist sie ausgeschlossen. Spekulanten kaufen bei schwachem Markt und stärken dadurch die Ware, für die sie sich einsetzen. Diese spekulativ gekauften Waren geben sie in einer

-
- 1) Vergl. Hilbrink, August: a.a.O., Seite 16
Vergl. auch Malbin, Max: a.a.O., Seite 10
 - 2) Vergl. Kröhne Marie: a.a.O., Seite 152
 - 3) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In:
Fur Review, London, Januar 1970, Seite 15
 - 4) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In:
Fur Review, London, Dezember 1969, Seite 17
 - 5) es werden nur Original-Farmerfelle versteigert

späteren Auktion zur Versteigerung und treiben durch eigenes Mitbieten gegen Käufer, die sich darüber in Unkenntnis befinden, die Preise hoch. ¹⁾ Bei hohem Zinsniveau wird die Spekulation erschwert, zumal ja bei jedem erneuten Einstellen einer Ware ins Auktionsangebot Gebühren anfallen, welche die Ware verteuern. Bei Auktionen, deren Angebot sich nicht ausschließlich aus frischer Ware zusammensetzt, die von Züchtern oder Trappern zur Versteigerung gegeben worden ist, kann das Ergebnis verfälscht werden. So kann es sich bei zurückgezogenen Waren oftmals um Warenposten von Spekulanten handeln, die wegen zu hoher Limite unverkäuflich waren. ²⁾ Die Unsicherheit für den Käufer bei der Bildung der Auktionspreise ergibt sich daraus, daß der anzulegende Preis durch die Gebote der anderen Interessenten mitbestimmt wird. ³⁾ Um die Preistendenz auf einer Auktion zu erkennen, genügt es nicht, die Preise einzelner Lose zu betrachten. Man ermittelt deshalb den Durchschnittspreis aus den Einzelpreisen für Lose vergleichbarer Qualität. "Dieser Durchschnitt ist aber der Durchschnitt von Höchstgeboten, nicht ein sich durch ständiges Angebot und ständige Nachfrage unter der Hand regulierender Mittelpreis, der zu einer bestimmten Zeit öffentlich festgestellt wird." ⁴⁾ Auktionsberichte erlangen deshalb erst volle Aussagekraft, wenn sie die für einzelne Qualitäten erzielten Minimal- und Maximalpreise enthalten.

Es kommt bei Rauchwarenauktionen immer wieder vor, daß Käufer geringer Mengen, wenn die Nachfrage schwächer wird, sogar billiger kaufen als Käufer bedeutender Mengen, die mit anderen Käufern unterschiedlicher Größe in Konkurrenz

1) Ohne Verfasser: Anning's original farmers' lots. In: Fur Review, London, August 1967, Seite 14

2) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London, Mai 1965, Seite 71.

3) Vergl. Wieland, Wolfgang: a.a.O., Seite 70

4) Kröhne, Marie: a.a.O., Seite 152

stehen. Dieser Eigenart der Preisbildung auf Auktionen versuchen die Einkäufer immer wieder dadurch zu begegnen, daß sie sich zu Käufergemeinschaften bzw. Einkaufsringen zusammenschließen. Bedeutende Kommissionäre, welche die Aufträge ihrer Kommittenten zusammenfassen, soweit sich diese nicht überschneiden, können mit Einkaufsgemeinschaften gleichgestellt werden. Einkaufsringe sind nicht erlaubt. Wenn viele dezentralisierte Auktionen kurz aufeinander folgen, ja manchmal sogar zu gleichen Terminen stattfinden, können immer weniger Käufer auf allen Auktionen anwesend sein. Dadurch werden die Käufer gezwungen, für eine zunehmende Zahl von Firmen gemeinsam einzukaufen: die Wirkung des verminderten Wettbewerbs ist somit ebenso groß. ¹⁾ Ein Zusammenschluß von Käufern zum gemeinsamen Einkauf auf Auktionen ist die einzige Möglichkeit zur Beeinflussung der Preisbildung durch den Käufer.

Bei den Seal-Auktionen der Fouke Fur Company in Greenville werden Absprachen und Einkaufspools als Verschwörung gegen den Staat strafrechtlich verfolgt. ²⁾ Neunzehn Rauchwarenfirmer wurden im September 1969 zu Zahlung von Geldstrafen in Höhe von insgesamt \$ 160.500,-- verurteilt, weil sie für schuldig befunden worden waren, von April 1962 bis April 1966 auf den Alaska-Seal-Auktionen der Fouke Company in Greenville im heimlichen Einverständnis geboten zu haben. ³⁾

Die Preisbildung auf Auktionen kann auf der einzelnen Auktion selbst, während einer Auktionsserie oder von Auktionstermin zu Auktionstermin sehr sprunghaft sein.

-
- 1) Ohne Verfasser: Fur Review (Leitartikel). In: Fur Review, London, Januar 1969, Seite 19
 - 2) Ohne Verfasser: Seal-Auktion in Greenville. In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Mai 1969, Seite 39
 - 3) Ohne Verfasser: Bid-Riggers Fined. In: Fur Review, London, September 1969, Seite 49

Sie hängt von mancherlei Imponderabilien ab.¹⁾ Da die Preise auf den Rauchwarenauktionen von Geschäftsabschluß zu Geschäftsabschluß, der hier durch Gebot und Zuschlag verkörpert wird, neu gebildet werden, ist die Preisstellung sehr beweglich.²⁾ "Die starken Preis- und Einkommensschwankungen, die durch den hohen Grad der Unstabilität der Weltrohstoffmärkte hervorgerufen werden, legen die Frage nahe, ob es nicht sinnvoller wäre, das Spiel des freien Wettbewerbs auf diesen Märkten durch Regulierungen zu ersetzen."³⁾ Wie im Verlauf dieser Arbeit wiederholt ausgeführt, werden in der Rauchwarenwirtschaft Verhandlungen über Konzentration und internationale Zusammenarbeit geführt. Der Hauptansatzpunkt hierfür ist der Zuchtnierz, Umsatzträger Nr. 1 des Rauchwarenmarkts der Gegenwart. Im Mai 1970 vertrat Herr Odd Hjemdal, Repräsentant der skandinavischen Nerzzüchter folgende Auffassung: "Wir müssen entweder zusammen (Anmerkung des Verfassers: die amerikanischen und skandinavischen Nerzzüchter) einen Markt schaffen, der unseren Notwendigkeiten entspricht, oder wir müssen das unglückliche Opfer eines Marktes bleiben, der durch den Zufall allein dirigiert wird."⁴⁾

-
- 1) Vergl. Kröhne, Marie: a.a.O., Seite 151 f.
Vergl. auch Hellauer, Josef: Welthandelslehre.
Wiesbaden 1950, Seite 174 f.
 - 2) Vergl. Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft. a.a.O., Seite 338
Vergl. auch Schöllhorn, Johann: Internationale Rohstoffregulierungen, Berlin-München 1955, Seite 23
 - 3) Schöllhorn, Johann: a.a.O., Seite 27
 - 4) Parker, Sandy: Skandinaviens Angebot abgelehnt. In:
Die Pelzwirtschaft, Frankfurt, Nr. 6/1970 - Übersetzung
aus Women's Wear Daily, New York vom 18.5.1970

D) SCHLUSSBETRACHTUNG UNTER DEM GESICHTSPUNKT DER
ZUKUNFTSAUSSICHTEN DER RAUCHWARENWIRTSCHAFT

Die Meinungen über die Zukunftsaussichten der Rauchwarenwirtschaft gehen weit auseinander. Während z. B. der Vizepräsident der sowjetischen Außenhandelsgesellschaft Sojuzpushnina, Herr Victor Ivanov ¹⁾ zu dem Schluß kommt: "Den Rauchwarenhandel hat es immer gegeben, und ich kann keinen Grund dafür sehen, weshalb er nicht auch in Zukunft weiterbestehen sollte", sagen andere Kenner des Rauchwarenmarkts der Rauchwarenwirtschaft den sicheren Untergang voraus, wenn die Marktorganisation für Rauchwaren ihre bisherige Struktur beibehält. ²⁾ Wie wir bei der vorangegangenen Untersuchung des Rauchwarenmarkts erkennen konnten, gehen sowohl von der Produktions-, als auch von der Absatzseite Einflüsse aus, die auf kurze Sicht die außerordentliche Unbeständigkeit der Rauchwarenwirtschaft verursachen. Die gleichen Einflüsse bewirken, daß dieser Zweig der Wirtschaft mit der Aufwärtsentwicklung der übrigen Wirtschaft nicht Schritt halten kann. ³⁾

Das Wildfellaufkommen nimmt mit fortschreitender Zivilisation jährlich um etwa 10 % ab. ⁴⁾ Dies bedeutet, daß die Rauchwarenwirtschaft in wenigen Jahren ausschließlich auf die Ausbeute an Fellen von gezüchteten Tieren angewiesen sein wird. Hierdurch wird die Angebotselastizität bei Rauchwaren noch weiter verringert.

-
- 1) Ohne Verfasser: Mr. Ivanov is optimistic. In: Fur Review, London, Oktober 1970, Seite 37
 - 2) Vergl. Fuchs, Victor R.: The Economics of the Fur Industry. New York 1957, Seite 7 und Seite 112
Vergl. auch Brager Larsen, O.: Can the mink industry be saved? In: Fur Review, London, Februar 1970, Seite 24
Vergl. auch Gillett, Colin: Marketing. In: Fur Review, London, November 1970, Seite 40
 - 3) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 112
 - 4) Ohne Verfasser: Wußten Sie schon... In: Pelz-Zentrum Frankfurt. Frankfurt, Februar 1971, Seite 1

Auch unter der Voraussetzung, daß es gelingen wird, über die bisher gezüchteten Pelztiere hinaus noch weitere Tierarten zum Zwecke der Fellgewinnung zu züchten, werden die beiden Rauchwarenarten Nerz und Persianer weiterhin die größte Bedeutung haben.

Während die Preise für Persianerfelle auf allen internationalen Persianerauktionen seit September 1970 eine steigende Tendenz aufweisen, hat sich die Absatzsituation für Nerzfelle, die seit dem Jahre 1969 durch die verringerte Nachfrage des ursprünglichen Hauptverwendungslands USA beeinträchtigt wird, auch auf den Nerzauktionen im Dezember 1970 und im Januar 1971 nicht gebessert.

Im Kapitel B III 2) haben wir bei der Darstellung der geographischen Herkunft der Rauchwaren auf die Abhängigkeit des Rauchwarenmarkts von den hauptsächlichlichen Pelzverbrauchsländern USA, Bundesrepublik Deutschland und Italien hingewiesen. Wie stark besonders der Nerzmarkt von der amerikanischen Nachfrage beeinflusst wird, geht aus einem Marktbericht ¹⁾ vom 7. Januar 1971 hervor, in dem es heißt: "Durch den fast völligen Ausfall des New Yorker Marktes sind besonders die Females (weibliche Nerzfelle) betroffen und konnten auch bei sehr niedrigen Preisen nur teilweise aufgenommen werden. Relativ gut verkauften sich Males (männliche Nerzfelle), bei denen der europäische Bedarf ausreichte, das angebotene Dezemberquantum aufzunehmen." Die Scandinavian Mink Association sah sich im Dezember 1970 veranlaßt, für die Nerzfell-Verkaufssaison 1970/71 eine Preisuntergrenze festzusetzen.

1) Ohne Verfasser: Marktbericht. In: Rund um den Pelz, Frankfurt. Nr. 1/1971, Seite 92

Eine Limitierung der Nerzfellpreise kann nur dann ihren Zweck erfüllen, wenn die zunächst nicht verkauften Nerzfelle während der laufenden Verkaufssaison mindestens zu den Limitpreisen verkauft werden können. Dieser Fall wird nur dann eintreten, wenn die Käufer aus den USA aufgrund einer Änderung der Marktverhältnisse im eigenen Lande ihre Zurückhaltung aufgeben. Durch die enge Bindung des Absatzes von Rauchwaren an die Nachfrage der drei bedeutendsten Pelzverbrauchsländer kann jede andere Rauchwarenart ebenso stark beeinflusst werden wie Nerz. Dies gilt insbesondere für Persianer aus Süd- und Südwestafrika, die zu 90 % in Europa - davon zu zwei Dritteln in der Bundesrepublik Deutschland - verbraucht werden.¹⁾ Da der Pelzbedarf keinen lebensnotwendigen Bedarf darstellt, würde sich eine Konjunkturabschwächung in der Bundesrepublik Deutschland in gleicher Weise auf den Persianerabsatz auswirken, wie sich die Veränderung der Wirtschaftslage in den USA auf den Absatz von Nerzfellen ausgewirkt hat.

Als Gründe für die optimistische Beurteilung der Zukunft der Rauchwarenwirtschaft führt Ivanov²⁾ den von Jahr zu Jahr zunehmenden Pelzkonsum in der Sowjetunion und auch in Japan an. Der Rauchwarenbedarf der Sowjetunion, die zu den hauptsächlichen Rauchwarenverwendungs- und Pelzverbrauchsländern gehört, wird - wie wir im Kapitel B III 2) ausgeführt haben - ausschließlich aus eigener Produktion gedeckt. Bei steigendem Pelzkonsum in der Sowjetunion werden deshalb die internationalen Rauchwarenmärkte nicht dadurch berührt, daß die Sowjetunion als Käuferin auftritt, sondern durch ein geringeres Export-Angebot an sowjetischen Rauchwaren bzw. an bestimmten Sorten einzelner Rauchwarenarten. Da der Pelzverbrauch in der Sowjetunion nicht marktwirtschaftlichen, sondern

1) Wijk, G. C. van: in einem Brief des Karakul Board, Windhoek, vom 2.12.1970

2) Ohne Verfasser: Mr. Ivanov is optimistic. a.a.O.

planwirtschaftlichen Voraussetzungen unterliegt, wird sich das sowjetische Angebot auf den internationalen Rauchwarenmärkten auch künftig weniger nach der Inlandsnachfrage richten, sondern den geplanten außenwirtschaftlichen Erfordernissen der Sowjetunion folgen.

Bei der Darstellung der Bedarfsarten im Kapitel B III 1 c) und der Bedarfsfaktoren im Kapitel B III 1 d) haben wir festgestellt, daß die Pelzbekleidung immer mehr ihre Bedeutung als Mittel zur Demonstration des Wohlstands einbüßt, und daß sich vor allem bei der Jugend ein Wandel der Lebensgewohnheiten vollzieht, ¹⁾ der auch auf Art und Umfang des Pelztragens nicht ohne Einfluß bleiben kann. Es hat zunächst den Anschein, daß die zunehmende modische Ausrichtung der Pelzbekleidung, mit schnellem Modewechsel, zu einer Nachfragesteigerung bei Rauchwaren führt. Hierdurch kann jedoch auch das Gegenteil bewirkt werden, zumal Pelzbekleidung gegenüber Bekleidung aus Stoff relativ teuer ist. Hinzu kommt noch, daß Pelzbekleidung in mittelbarer Konkurrenz mit anderen hochwertigen Gebrauchsgütern - wie z. B. Autos - steht, deren Grund- und Zusatznutzen höher eingeschätzt werden können als die von Pelzbekleidung. Wir können uns der von Wolfgang Wieland ²⁾ im Jahre 1963 vertretenen Auffassung, daß es sich dabei um temporäre Bedarfsverschiebungen handeln könne, die genauso gut wieder zugunsten des Pelzes umschlagen könnten, nicht anschließen. ³⁾

Gesamtwirtschaftlich gesehen spielt die Rauchwarenwirtschaft mit einem geschätzten jährlichen Welt-Rohfellauf-

1) Papert, Reuben: European Viewpoints about the United States Fur Industry. In: Fur Review, London. Oktober 1970, Seite 16

Vergl. auch Thorner, Jürgen: Immer Ärger mit dem Nerz. In: Pelz-Zentrum Frankfurt. Frankfurt, Februar 1971

2) Wieland, Wolfgang: Betriebswirtschaftliche Probleme des manipulierenden Rauchwarenhandels. Diss. Zürich. Winterthur 1963, Seite 164

3) Vergl. hierzu die Ausführungen in Abschnitt B III 1 d) zur Abkehr von der Mode des Pelztragens

kommen im Werte von nur zwei Milliarden Mark ¹⁾ eine untergeordnete Rolle. Die internationale Rauchwarenwirtschaft hat nur dann die Möglichkeit, den negativen Auswirkungen der sich verändernden Bedarfsverhältnisse bei Pelzbekleidung mit Erfolg zu begegnen, wenn sie gemeinsame Anstrengungen dagegen unternimmt. Vorschläge hierzu wurden in der Vergangenheit oft gemacht. Fuchs ²⁾ führt als Beispiele aus den fünfziger Jahren folgende gemeinschaftliche Maßnahmen zur Förderung der Interessen der Rauchwarenwirtschaft an: das National Institute of the Fur Industry, den "Wheeler Plan", die Fur Label Authority und das American Fur Institute. Eine gewisse internationale Zusammenarbeit wurde auch im Dachverband der nationalen Rauchwarenverbände, in der International Fur Trade Federation (IFTF), verwirklicht. Alle diese Bemühungen konnten jedoch nicht voll wirksam werden, da bisher kein Modus gefunden wurde, die für die Durchführung der notwendig erachteten Maßnahmen erforderlichen Geldmittel aufzubringen. An die von Fuchs ³⁾ im Jahre 1957 gemachten Empfehlungen knüpft Whittley, Direktor der Londoner Auktionsgesellschaft Anning, Chadwick & Kiver Ltd., ⁴⁾ an. Whittley schlägt die Bildung eines Internationalen Rauchwaren-Sekretariats vor, das folgende Aufgaben erfüllen sollte:

- 1) Marktuntersuchung, um die Zusammensetzung des Markts hinsichtlich der gegenwärtigen und der künftig möglichen Käuferschichten zu erkennen. Dabei soll gleichzeitig untersucht werden, welche Fellarten zu welchen Preisen nachgefragt werden.
- 2) Ein großer Teil des zur Verfügung stehenden Geldes

1) Vergl. ohne Verfasser: Wußten Sie schon... In: Pelz-Zentrum Frankfurt. Frankfurt, Februar 1971, Seite 1

2) Vergl. Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 110 und Anmerkung 27, Seite 157

3) Fuchs, Victor R.: a.a.O., Seite 112 ff.

4) Whittley, J. H.: Outline Concept for the Formation of an International Fur Secretariat. In: Fur Review, London. September 1970, Seite 52 f.

soll der Verbraucherwerbung zufließen, und zwar in der Weise, daß aufgrund der Marktforschungsergebnisse die Werbung dort eingesetzt werden soll, wo die Wirkung am größten zu sein verspricht.

- 3) Entwicklung und Einführung verbesserter Methoden für die Pelzverarbeitung, da der Preis von Pelzbekleidung entscheidend von den Lohnkosten abhängt.
- 4) Untersuchung der Möglichkeiten rationelleren Einzelhandelsabsatzes, da eine Marktschwäche oft die Folge übertriebener Einzelhandelsspannen ist.

Die Finanzierungsaufgabe sollte nach den Vorstellungen Whittleys von den Auktionsgesellschaften übernommen werden, die am Schnittpunkt des produzierenden Sektors mit dem verarbeitenden bzw. verteilenden Sektor der Rauchwarenwirtschaft stehen. Durch diese Stellung und durch ihre begrenzte Anzahl sei es den Auktionsgesellschaften theoretisch möglich, die notwendigen finanziellen Mittel von beiden Marktsektoren zu erheben. Whittley ¹⁾ schlägt die Erhebung eines Beitrags von den Züchtern bzw. Verkäufern und den Käufern auf den Auktionen in Höhe von je 1/2 % des Auktionspreises vor.

Er kommt zu folgenden Summen jährlich:

ca. 20 Millionen Nerzfelle à £ 5	= £ 100.000.000,-
ca. 10 Millionen Persianerfelle	
à £ 3	= £ 30.000.000,-
Verkaufswert der übrigen Felle ca.	<u>£ 5.000.000,-</u>
1 % von	£ 135.000.000,-
= £	1.350.000,-
=====	

1) Whittley, J. H.: a.a.O., Seite 53

Dabei sieht Whittley den Hauptvorteil einer solchen Zusammenarbeit nicht allein in der Überwindung der Nachteile der notwendigerweise zersplitterten Rauchwarenbranche, sondern vor allem darin, daß die Angebots- und Nachfragesektoren der Rauchwarenwirtschaft zur Erreichung des gemeinsamen Zieles vereinigt würden.

Wie schwer es ist, die Interessen der beiden Marktseiten der Rauchwarenwirtschaft auf einen Nenner zu bringen, soll an einem Beispiel gezeigt werden. Veranlaßt durch den großen Anfall an Nerzfellen und die sich hieraus ergebenden Absatzschwierigkeiten, planen - wie im Kapitel C III 5) bei der Darstellung der Funktionen der Auktionen erwähnt - die skandinavischen Nerzzüchterorganisationen - abweichend vom bisherigen Auktionsverfahren, daß sich terminlich nach dem natürlichen Anfall der Nerzfelle richtet - die Verteilung der Auktionstermine über das ganze Jahr. Dabei sollen dann in jeder Auktion einander quantitativ und qualitativ entsprechende Warenposten zum Angebot kommen. Der Vorsitzende des Verbandes der deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft, Herr Walter Würker, kritisierte dieses Vorhaben anläßlich der Nerzauktion im Dezember 1970 in Kopenhagen. ¹⁾ Er sagte, man solle bei den Bemühungen, die Rendite der Farmer auf einen neuen Stand zu bringen, nicht kurzfristig sein, um die Verkaufsorganisation in Westeuropa nicht zu stören. Falls das SAGA-Komitee eine größere Anzahl von Auktionen abhalten, d. h. die Auktionsperiode, über die jetzige Praxis hinaus, bis in den Sommer verlängern wollte, würde das ungünstige Rückwirkungen auf die Großkäufer haben, die mit allen Mitteln für einen kontinuierlichen Absatz sorgen müssen. Häufigere Auktionen vergrößerten das Risiko der Großabnehmer. Diese brauchten eine gewisse freie Zeit, um ihrerseits ihren Funktionen als Manipulant, Lagerhalter, Kreditgeber usw. gerecht zu werden.

1) Ohne Verfasser: Am Rande der Kopenhagener Auktion. In: Rund um den Pelz, Frankfurt. Nr. 1/1971, Seite 80

Würker sieht die mögliche Entwicklung ausschließlich unter dem Gesichtspunkt des Rauchwarenhandels, der - wie wir dargestellt haben - den Ausschaltungstendenzen von der Produktionsseite und in noch stärkerem Maße von der Käuferseite her ausgesetzt ist. Die zunehmende Verlagerung der Einkaufsaktivität auf den Rauchwarenmärkten vom traditionellen Rauchwarengroßhandel auf den Pelzeinzelhandel, d. h. auf den Kürschner und vor allem auf die Kauf- und Versandhäuser, bedeutet einen besonderen Unsicherheitsfaktor. Es ist nicht abzusehen, was geschehen würde, wenn aufgrund eines tiefgreifenden Konjunktumschwungs der nicht auf Pelz spezialisierte Einzelhandel, d. h. die Kauf- und Versandhäuser, Pelzbekleidung aus seinem Sortiment herausnehmen würde. Ein Ausgleich für den Verlust eines derartig bedeutenden Absatzanteils wäre dann kurzfristig nicht möglich. ¹⁾ Wenn der Nerzfellmarkt, der den wichtigsten Rauchwaren-Teilmarkt darstellt, aufgrund von Überproduktion - oder wie auch gesagt wird: bedingt durch Unterkonsumtion - noch lange unter Absatzschwierigkeiten zu leiden hat und die erzielten Durchschnittspreise kaum die Produktionskosten decken können, gibt es nur zwei Möglichkeiten. Entweder die Züchter stellen die Nerzzucht ein, was den gesamten Rauchwarenmarkt stark beeinträchtigen würde, oder die Züchterverbände dehnen ihre Ausschaltungstendenzen durch noch tieferes Vordringen in den Absatzmarkt weiter aus. So wäre es z. B. denkbar, daß sich die SAGA-Organisation Nerzkonfektionsbetriebe angliedert und den Direktabsatz von Bekleidungsstücken aus Nerz an den Verbraucher anstrebt.

Es besteht wenig Aussicht, daß es in der Rauchwarenwirtschaft zu einer durchgreifenden, international wirksamen Zusammenarbeit auf horizontaler oder gar auf vertikaler Ebene

1) Vergl. Fränkel, Jury: Bla-bla-bla! In: Rund um den Pelz. Frankfurt. Nr. 1/1971, Seite 82

kommen wird. Wie wir am Beispiel des Nerzmarktes der USA erkennen können, nehmen gerade bei niedrigem Preisniveau und schlechter Absatzlage Nerzzüchter den Absatz der von Ihnen erzeugten Nerzfelle außerhalb ihrer Züchterverbände - auf den Auktionen in London oder auf dem freien Markt in Frankfurt - selbst in die Hand. Sie dienen damit sicher kurzfristig ihren eigenen Interessen, schaden aber auf lange Sicht den gemeinsamen Belangen der gesamten Nerzzucht. Wenn das Fortbestehen der Rauchwarenwirtschaft davon abhängt, ob es zu einer weltweiten intensiven Zusammenarbeit kommt, besteht die Gefahr, daß zunächst die Nerzzucht das gleiche Schicksal erleidet wie einst die Silberfuchszucht. Dadurch würden dann die amerikanischen, kanadischen und skandinavischen Rauchwarenmärkte - insbesondere als Auktionsplätze - bedeutungslos werden. London und Leningrad würden als einzige bedeutende Rauchwarenmärkte übrigbleiben - und möglicherweise könnte die Sowjetunion nach einem Zusammenbruch der Nerzzucht außerhalb von Ländern mit sozialistischem Wirtschaftssystem für lange Zeit die führende Rolle als Nerzlieferland spielen, da die Nerzzucht in der Sowjetunion, wie überhaupt die gesamte Rauchwarenwirtschaft dieses Landes, nicht unmittelbar den Schwankungen auf den internationalen Rauchwarenmärkten ausgesetzt ist.

Die internationale Rauchwarenwirtschaft setzt große Hoffnung auf den deutschen Absatzmarkt. Es kommt darauf an, ob die am Rauchwarenhandel in der Bundesrepublik Deutschland teilnehmenden Handels- und Verarbeiterkreise stark genug sind, den internationalen Rauchwaren- und besonders den Nerzmarkt zu tragen und derart zu befruchten, daß Länder mit so großen Möglichkeiten wie die USA wieder interessante Käufer werden. ¹⁾

1) Vergl. Thorner, Jürgen: Immer Ärger mit dem Nerz.
a.a.O., Seite 3

Bei der heute so geringen Elastizität der Rauchwarenwirtschaft kann diese auf lange Sicht nur dann weiterbestehen, wenn mit zunehmendem Wohlstand noch mehr Länder zu bedeutenden Pelzverbrauchsländern werden. Darüber hinaus müßte der Gedanke des Pelztragens auch in den gegenwärtig pelzfreundlichen Ländern noch verstärkt gepflegt werden, um den Konkurrenzeinflüssen und den Auswirkungen von Gegenströmungen mit Erfolg zu begegnen.

QUELLENVERZEICHNISA) Allgemeine LiteraturI) Bücher

- | | |
|------------------------------|--|
| Baasch, Ernst: | Holländische Wirtschafts-Geschichte. Jena 1927. |
| Bahr, Konrad: | Handel und Verkehr der deutschen Hanse in Flandern während des 14. Jahrhunderts. Leipzig 1911 |
| Barthold, Friedrich Wilhelm: | Die deutsche Hansa. Leipzig 1853 |
| Bergler, Georg: | Absatz-Materialien für eine Absatzlehre. Nürnberg 1968 |
| Bergler, Georg: | Beiträge zur Absatz- und Verbrauchsforschung. Nürnberg 1957 |
| Bibel. | 1. Buch Moses. Kapitel 3 |
| Bothe, F.: | Geschichte der Stadt Frankfurt am Main. Frankfurt 1913 |
| Brentano, Lujo: | Versuch einer Theorie der Bedürfnisse. In: Konkrete Grundbedingungen der Volkswirtschaft. Leipzig 1924 |
| Brose, Hanns W.: | Die Entdeckung des Verbrauchers. Düsseldorf 1958 |
| Bücher, Karl: | Beiträge zur Wirtschafts-Geschichte. Tübingen 1922 |
| Chamberlin, Edward: | The Theory of Monopolistic Competition. 2. Auflage. Cambridge/Mass. 1936 |
| Draheim, Georg: | Die Genossenschaft als Unternehmungstyp. Göttingen 1952 |
| Eucken, Walter: | Die Grundlagen der Nationalökonomie. 8. Auflage
Berlin-Heidelberg-New York 1965 |
| Falke, J.: | Geschichte des deutschen Handels. Band I. Leipzig 1859 |
| Fischer, Guido: | Betriebliche Marktwirtschaftslehre. 3. Auflage.
Heidelberg 1967 |
| Geertman, J. A.: | Der Betrieb und der Markt.
Herne-Berlin 1963 |

- Götz, L. K.: Deutsch-Russische Handelsgeschichte des Mittelalters. Lübeck 1922
- Gutenberg, Erich: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. 1. Band. Der Absatz. 4. Auflage. Berlin-Göttingen-Heidelberg 1962
- Hakluyt, R.: The Principal Navigations, Voyages, Traffiques and Discoveries of the English Nation. Band II. Glasgow 1903
- Hellauer, Josef: Welthandelslehre. Wiesbaden 1950.
- Henzler, Reinhold: Betriebswirtschaftslehre des Außenhandels. I. Teil. Wiesbaden 1962
- Hilbrink, August: Die Warenbörse. Leipzig 1925.
- Hirsch, Julius: Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik 2. Auflage. Tübingen 1925
- Hottenroth, F.: Handbuch der deutschen Tracht. Stuttgart o. J.
- Knoblich, Hans: Betriebswirtschaftliche Warentypologie. Köln und Opladen 1969
- Koch, Waldemar: Grundlagen und Technik des Vertriebs. Band 1. Berlin 1950
Band 2. Berlin 1950
- König, René: Die Mode in der menschlichen Gesellschaft. Zürich 1958
- Kulischer, J.: Allgemeine Wirtschafts-Geschichte des Mittelalters und der Neuzeit. Band I. München 1928
- Kulischer, J. Russische Wirtschafts-Geschichte Band I. Jena 1925
- Lampe, Adolf: Umrisse einer Theorie des Handels. Aus dem Nachlaß herausgegeben. Berlin 1958
- Leitherer, Eugen: Absatzlehre. Stuttgart 1964

- Leuchs, Johann Michael: System des Handels.
Faksimiledruck der 1. Auflage von 1804.
Band V der Quellen und Studien der Geschichte der Betriebswirtschaftslehre - herausgegeben von Prof. Dr. Rudolf Seyffert. Stuttgart 1933.
- Levy, Hermann: Die Grundlagen der Weltwirtschaft. Leipzig-Berlin 1924
- Liefmann-Keil, Elisabeth: Organisierte Konkurrenz-Preisbildung - Großhandelsversteigerung und Warenbörse.
Leipzig 1936
- Lindwurm, Arnold: Die Handelsbetriebslehre und die Entwicklung des Welthandels.
Stuttgart und Leipzig 1869
- Linhardt, H.: Grundlagen der Betriebsorganisation. Essen 1954.
- Lisowsky, Arthur: Qualität und Betrieb.
Stuttgart 1928
- Lohmann, Martin: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. 4. Auflage.
Tübingen 1964
- Mellerowicz, Konrad: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre.
1. Band 12. Auflage Berlin 1964
2. Band 12. Auflage Berlin 1966
3. Band 11. Auflage Berlin 1963
- Nicklisch, H.: Wirtschaftliche Betriebslehre.
6. Auflage. Stuttgart 1932
- Nieschlag, Robert: Binnenhandel und Binnenhandelspolitik.
Berlin 1959
- Nieschlag, Robert, Dichtl, Erwin, Hörschgen, Hans: Einführung in die Lehre der Absatzwirtschaft.
Berlin 1968
- Oberparleiter, Karl: Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels.
Berlin, Wien 1930
- Otremba, Erich: Der Wirtschaftsraum - seine geographischen Grundlagen und Probleme.
Stuttgart 1969

- Philipps, Ch. F. und Duncan, D. J.: Marketing-Principles and -Methods. Chicago 1953
- Pölnitz, Götz von: Fugger und Hanse. Tübingen 1953
- Prion, Willi: Die Lehre vom Wirtschaftsbetrieb
1. Buch.
Berlin 1935
- Proesler, Hans: Die Epochen der deutschen Wirtschaftsentwicklung.
Nürnberg 1927.
- Riebel, Paul: Die Kuppelproduktion.
Betriebs- und Marktprobleme.
Köln und Opladen 1955.
- Rieger, Wilhelm: Einführung in die Privatwirtschaftslehre. 3. Auflage
(1. Auflage 1928) Erlangen 1964
- Robinson, Joan: The Economics of Imperfect Competition. (1. Auflage 1933)
2. Auflage. London 1948
- Röpke, Wilhelm: Die Lehre von der Wirtschaft.
Wien 1937
- Rörig, Fritz: Hansische Beiträge zur deutschen Wirtschaftsgeschichte.
Breslau 1928
- Runge, Harry: Die Bedeutung der Einkommenschichtung für den Wert des Volkseinkommens.
Stuttgart-Köln 1952
- Sandig, Kurt: Bedarfsforschung.
Stuttgart 1934.
- Schäfer, Dietrich: Die deutsche Hanse
(1. Auflage 1903) 4. Auflage.
Bielefeld und Leipzig 1943
- Schäfer, Erich: Betriebswirtschaftliche Marktforschung. Essen 1955
- Schäfer, Erich: Der Industriebetrieb. Band 1.
Köln und Opladen 1969
- Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft
(erste Auflage Leipzig 1943)
Zweite erweiterte Auflage.
Köln und Opladen 1950
- Schäfer, Erich: Die Unternehmung
6. Auflage. Köln und Opladen
1966

- Schäfer, Erich: Grundlagen der Marktforschung.
4. Auflage.
Köln und Opladen 1966
- Schär, Johann, Friedrich: Allgemeine Handelsbetriebslehre.
5. Auflage. Leipzig 1923
- Scherhorn, Gerhard: Bedürfnis und Bedarf.
Köln-Berlin 1959
- Schiermeyer, Gustav: Die Mode als betriebswirtschaftliches Problem.
Stuttgart 1930
- Schmalenbach, Eugen: Dynamische Bilanz. 13. Auflage.
Köln und Opladen 1962
- Schneider, Erich: Einführung in die Wirtschaftstheorie. II. Teil. 3. Auflage
Tübingen 1955
- Schöllhorn, Johann: Internationale Rohstoffregulierungen. In: Schriftenreihe des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung. Nr. 26.
Berlin-München 1955
- Schultz, T. W.: Agriculture in an Unstable Economy. New York und London
1945
- Semjonow, Juri: Die Eroberung Sibiriens.
Berlin 1937.
- Seyffert, Rudolf: Wirtschaftslehre des Handels.
4. Auflage. Köln und Opladen
1961
- Smith, John George: Organised Produce Markets
London 1922
- Sonndorfer, R.: Die Technik des Welthandels.
I. Band. 4. Auflage
Wien und Leipzig 1912
- Speck, E.: Handelsgeschichte des Altertums.
Band I. Leipzig 1900
- Stackelberg, Heinrich von: Marktform und Gleichgewicht.
Wien/Bern 1934
- Stackelberg, Heinrich von: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre.
2. Auflage. Tübingen/Zürich 1951

- Steinbrück, Klaus:
mit Einführung von
Brandt, Karl:
Vom unvollkommenen Markt zur
heterogenen Konkurrenz. - Eine
Dogmengeschichte der preistheo-
retischen Umwälzungen der Gegen-
wart.
Mainz 1954
- Toutain, J.:
l'économie antique.
Paris 1927
- Trevelyan, G. M.:
Geschichte Englands.
Berlin 1936
- Veblen, Th.:
Theorie der feinen Leute.
Deutsche Übersetzung von The
Theory of the Leisure Class.
Köln-Berlin o. J.
- Vershofen, Wilhelm:
Die Marktentnahme als Kernstück
der Wirtschaftsforschung.
Berlin-Köln 1959
- Vershofen, Wilhelm:
Die Marktverbände.
I. Teil. Nürnberg 1928
- Vershofen, Wilhelm:
Handbuch der Verbrauchsforschung
1. Band. Grundlegung
Berlin 1940
- Weddigen, Walter:
Theoretische Volkswirtschafts-
lehre als System der Wirtschafts-
theorie.
Meisenheim am Glan 1948
- Willan, T. S.:
The Muscovy Merchants of 1555.
Manchester 1953
- Willan, T. S.:
The Early History of the Russia
Company 1553-1603.
Manchester 1956

II) Dissertationen

- Becker, Jochen:
Die unternehmerischen Entschei-
dungen als Gegenstand der Be-
triebswirtschaftslehre.
Diss. Nürnberg 1966
- Jankowski, Heinz:
Die Bedeutung der Mode für den
Absatz in der Betriebswirtschaft
Diss. Basel 1955. Winterthur
1956
- Knoblich, Hans:
Der Kupfer-Weltmarkt
Diss. Nürnberg
Berlin 1962

- Lindenstruth, Ernst-Ludwig: Marktformen und betriebliche Absatzpolitik.
Diss. St. Gallen. Winterthur 1954
- Lisowsky, Peter Uwe: Das Bedürfnis als absatzwirtschaftliches Problem.
Diss. St. Gallen. Zürich 1968
- Mussler, Dieter: Betriebswirtschaftliche Markttypologie als Ansatzpunkt zu realitätsnäheren Aussagen über das Absatzverhalten der Unternehmer. Diss. Freiburg 1968
- Riebel, Paul: Leistungswirtschaftliche Elastizität. Diss. Nürnberg 1951

III) Aufsätze in Nachschlagewerken und Sammelbänden

- Alkjaer, Ejler: Vita brevis im modernen Markt.
In: Der Mensch im Markt. Eine Festschrift zum 60. Geburtstag von Georg Bergler. Berlin 1960
- Berndorf, W. und Bülow, F.: Mode.
In: Wörterbuch der Soziologie 1955, Seite 339 f.
- Bickel, Otto: Der Verbraucher in der Spannung zwischen Marktleitbild und Markterlebnis. In: Der Mensch im Markt. Eine Festschrift zum 60. Geburtstag von Georg Bergler. Berlin 1960
- Duden: Etymologie, Herkunftswörterbuch der deutschen Sprache. "rauh", Seite 553. Mannheim 1963
- Gürge, Wilhelm: Wesen und Reichweite der Betriebslehre des Außenhandels. In: Festschrift zum 60. Geburtstag von Heinz Nicklisch. Berlin 1936, Seite 87 ff.
- Hanschmann, Rolf: Versuch einer Systematik der Betriebstypen des Großhandels. In: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung. NF 17. Jahrgang (1965), Seite 732 ff.
- Henzel, F.: Beschaffung, Absatz, Marktbeobachtung. In: Die Handels-Hochschule Nr. 6. Wiesbaden 1955

Kapferer C. und
Disch, W.:

Absatzwirtschaftliche Produkt-
politik. In: Kompendium der
Absatzwirtschaft. Band 2 (Ver-
öffentlichungen des Hamburgi-
schen Welt-Wirtschafts-Archivs.)
Köln und Opladen 1967

Kloidt, Heinrich:

Spekulation.
In: Handwörterbuch der Betriebs-
wirtschaft. Band III. 3. Auflage
Stuttgart 1960, Spalte 4987

Kröhne, Marie:

Die Großhandelsversteigerungen.
In: Zeitschrift für die gesamte
Staatswissenschaft. Ergänzungs-
heft XXXII Tübingen 1909

Krönitz, Joh. G.:

Ökonomisch-technologische
Encyclopädie. Teil 121.
Berlin 1812

Küng, Emil:

Zur Lehre von den Marktformen
und Marktbeziehungen. In: Kon-
kurrenz und Planwirtschaft.
Bern 1946

Kuske, B.:

Die weltwirtschaftlichen An-
fänge Sibiriens und seiner Nach-
bargebiete vom 16.-18. Jahrhun-
dert. In: Schmollers Jahrbuch.
46. Jahrgang. 2. Heft.
München und Leipzig 1922

Leitherer, Eugen:

Die typologische Methode in der
Betriebswirtschaftslehre - Ver-
such einer Übersicht.
In: Zeitschrift für betriebs-
wirtschaftliche Forschung
NF 17. Jahrgang (1965) Seite
650 ff.

Linhardt, Hanns:

Objektivierung und Subjektivierung
der Beziehungen von Mensch und
Markt.
In: Der Mensch im Markt. Eine
Festschrift zum 60. Geburtstage
von Georg Bergler. Berlin 1960

Montaner, Antonio:

Bedürfnis.
In: Handwörterbuch der Betriebs-
wirtschaft. Band I. 3. Auflage.
Stuttgart 1956. Spalten 563 f.

Oldenberg, K.:

Die Konsumption. In: Grundriß
der Sozialökonomik. I. Buch.
Band III., Tübingen 1914

- Ott, Alfred E.: Marktform und Verhaltensweise.
In: Preistheorie, herausgegeben
von Alfred E. Ott.
Köln/Berlin 1965
- Rauber, S.: Charakter, Lebensform und Ver-
brauch. In: Gesellschaft. Heft 2.
2. Jahrgang 1956
- Recktenwald, Horst C.: Zur Lehre von den Marktformen.
In: Preistheorie, herausgegeben
von Alfred E. Ott.
Köln/Berlin 1965 (Erstveröffent-
lichung in Weltwirtschaftliches
Archiv 1951, II - Seite 298 ff.)
- Riebel, Paul: Typen der Markt- und Kundenpro-
duktion in produktions- und ab-
satzwirtschaftlicher Sicht.
In: Zeitschrift für betriebs-
wirtschaftliche Forschung.
17. Jahrgang NF (1965)
- Schäfer, Erich: Absatzwirtschaft.
In: Handbuch der Wirtschafts-
wissenschaften. Band I. Betriebs-
wirtschaft. 2. Auflage.
Köln und Opladen 1966
- Schäfer, Erich: Über die künftige Gestalt der
Absatzlehre. In: Bergler, Georg
und Schäfer, Erich: Um die Zu-
kunft der deutschen Absatzwirt-
schaft. Band 1 der Schriften-
reihe Absatzwirtschaft, heraus-
gegeben vom Verband Deutscher
Diplom-Kaufleute e. V.
Berlin 1936
- Scheller, Georg: Auktion, Abschlag, Einschreibung
In: Handwörterbuch der Betriebs-
wirtschaft. Band I. 3. Auflage.
Stuttgart 1956. Spalten 284-291
- Schiecke, Knut: Die wichtigsten Strukturmerkmale
ausgewählter Rohstoffmärkte und
ihre Bedeutung für den Marktaus-
gleich.
In: Erich Schäfer zum 65. Ge-
burtstag. Nürnberg 1965
- Schumacher, Hermann: Die Organisation des Weltmarkts
für Qualitätswaren. In: Der in-
ternationale Kapitalismus und
die Krise. Festschrift für Ju-
lius Wolf. Stuttgart 1932,
Seite 43 ff.
- Stieda, Wilhelm: Auktionen:
In: Festgaben für Wilhelm Lexis.
Jena 1907, Seite 301 ff.

- Vershofen, Wilhelm: Totale Konkurrenz als Kern der Absatzproblematik. In: Rationelle Absatzwirtschaft - heute und morgen. Herausgeber: Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft. Berlin 1955.
- Weber, Helmut: Die Marktformenlehre in betriebswirtschaftlicher Sicht. In: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung NF 17. Jahrgang (1965) Seite 713 ff.
- Zimmerman, Louis, J.: Die Bedeutung der Nachfrage- und Angebotselastizität für die Marktform. In Zeitschrift für Ökonometrie. 1. Jahrgang. Heft 1. Mainz Juni 1950, Seite 63 - 84

IV) Artikel in Zeitungen und Zeitschriften

- Brestel, Heinz: Freizeit zählt sich aus. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung. Frankfurt 18.4.1970
- Heelberg, Helmut: Die langfristige Modevorhersage. In: Chic, Köln, Nr. 8/1970

V) Sonstige Allgemeine Literatur

- Lohmann, Martin: Die Analyse des Marktes und ihre Bedeutung für Produktion und Absatz.
Referat am 18.6.1956 in einem Seminar für unternehmerische Nachwuchskräfte in Bayern in der Schüttersmühle/Fränkische Schweiz (Protokoll des Verfassers).
- Vershofen, Wilhelm: Was bedeuten Markt- und Wirtschaftsforschung für die Absatzpolitik des Unternehmens?
Manuskript eines Vortrags in Nürnberg am 30.5.1956
- Einkommensteuer-Durchführungsverordnung (EStDV)
- Leitfaden für Importe aus der UdSSR. Herausgegeben von Deutscher Wirtschaftsdienst GmbH Köln 1959

B) Rauchwaren-LiteraturI) Bücher

- | | |
|--------------------------|--|
| Adler, J.: | Der Brühl im Weltverkehr und Stadtverkehr. Leipzig 1930 |
| Bachrach, Max: | Fur - A Practical Treatise
5. Auflage. New York 1947 |
| Brass, Emil: | Aus dem Reiche der Pelze.
2. Auflage. Berlin 1925 |
| Clad H. und
Lange W.: | Der Rauchwarenhandel und seine
Beziehungen zu Leipzig.
Leipzig 1923 |
| Fuchs, Victor R.: | The Economics of the Fur Trade.
New York 1957 |
| Hoffmann, Max: | Die Bisamratte.
Leipzig 1958 |
| Kuhlbach, Wolfgang: | Der Nerz und seine Zucht.
München 1961 |
| Larisch, P.: | Die Kürschner und ihre Zeichen.
Berlin 1928 |
| Laut, Agnes C.: | The Fur Trade of America.
New York 1921 |
| Lerner, Franz: | 700 Jahre Rauchwarenhandel in
Frankfurt am Main.
Frankfurt/Main o. J. |
| Lomer, Heinrich: | Der Rauchwaren-Handel -
Geschichte, Betriebsweise und
Waarenkunde. Leipzig 1864 |
| Lorenz, Friedrich: | Rauchwarenkunde.
Bad Homburg v. d. H.,
Berlin-Zürich 1959 |
| Meyer, Victor: | Die Preisbildung in der Rauch-
waren- und Pelzwirtschaft.
Berlin/Wien/Leipzig 1943 |
| Nestler, Kurt: | Rauchwaren- und Pelzhandel.
Leipzig 1929 |
| Pfeifer, E.: | Karakul-Atlas.
Kapstadt 1953 |
| Samet, Arthur: | Pictorial Encyclopedia of Furs.
New York 1950 |

- | | |
|---|--|
| Schier, Bruno: | Zur Geschichte des Wortes
"Rauchware".
Leipzig-Berlin 1950 |
| Schöps, Paul: | Der deutsch-russische Rauch-
waren-Handel vor dem Weltkriege.
Leipzig 1933 |
| Schooling, Sir William: | The Hudson's Bay Company 1670-
1920
London 1920 |
| Spitzner, Karl Walter und
Schäfer, Heinrich: | Die Karakulzucht in Südwestafri-
ka und das Haus Thorer.
Kapstadt 1962 |
| Veale, Elspeth M.: | The English Fur Trade in the
Later Middle Ages.
Oxford 1966 |
| Zimmermann, Horst: | Genetische Grundlagen der Mu-
tationsnerzzucht.
Jena 1963 |

II) Dissertationen.

- | | |
|---------------------|---|
| Albrecht, Gottlieb: | Der Pelzmarkt Leipzig bei be-
sonderer Berücksichtigung seines
Rauchwarenhandels.
Diss. Jena. Bottrop 1931 |
| Buddeus, Karl: | Leipzigs Rauchwarenhandel und
-Industrie.
Diss. Leipzig 1891 |
| Feistle, Otto: | Rauchwarenmarkt und Rauchwaren-
handel. Diss. Nürnberg.
Heft 10 Tübinger Wirtschafts-
wissenschaftliche Abhandlungen.
Stuttgart 1931 |
| Hieke, Josef: | Der Einfluß von Mode und Ver-
brauchsgewohnheiten auf den
Absatz von Rauchwaren, Pelzwaren
und Pelzbekleidung.
Diss. Innsbruck 1961 |
| Keil, Horst: | Die Organisation und Leitung
des Beschaffungshandels mit
Pelzrohffellen in der DDR.
Diss. Leipzig 1966 |
| Malbin, Max: | Der internationale Rauchwaren-
handel vor und nach dem Welt-
kriege unter besonderer Berück-
sichtigung Leipzigs.
Diss. Leipzig. Oschatz 1931 |

- | | |
|--------------------|---|
| Pabst, Fritz: | Der Rauchwarenhandel.
Diss. Leipzig. Berlin 1902 |
| Stephan, Reinhold: | Zur Geschichte des Rauchwarenhandels im Altertum und Mittelalter und die Erschließung des russisch-asiatischen Raumes vom 16.-18. Jahrhundert.
Diss. Köln. Bochum 1940 |
| Wieland, Wolfgang: | Betriebswirtschaftliche Probleme des manipulierenden Rauchwarenhandels.
Diss. Zürich. Winterthur 1963 |

III) Diplom-Arbeiten

- | | |
|---------------------|---|
| Franke, Andreas: | Der internationale Pelzmarkt - Angebot, Nachfrage und Preise 1940 bis 1965.
Diplom-Arbeit Innsbruck 1967
In: Die Pelzwirtschaft, Frankfurt. Juli 1968 bis März 1969 |
| Kompenhans, Ingrid: | Der Frankfurter Rauchwarenhandel in der Nachkriegszeit.
Unveröffentlichte Diplomarbeit Frankfurt 1958 |
| Melchers, Peter: | Beschaffung und Absatz im Berliner Rauchwaren-Großhandel.
Unveröffentlichte Diplom-Arbeit. Mannheim 1950/51 |
| Wieland, Dieter: | Die Rauchwarenveredlungsindustrie unter besonderer Berücksichtigung der Probleme ihrer verschiedenen Erscheinungsformen.
Unveröffentlichte Diplom-Arbeit Nürnberg 1957 |

IV) Nachschlagewerke

- | | |
|------------------|--|
| Fränkel, Jury: | Rauchwarenhandbuch.
2. Auflage.
Murrhardt 1965 |
| Tuma, Alexander: | Pelzlexikon. Wien 1949-1951
Afghanistan,
Italienische Rauchwaren-Auktionen,
Pelzmode,
Saison,
USA-Pelzwirtschaft. |

Winckelmann-Fachadressbuch der
Rauchwaren- und Pelzwirtschaft
und des Kürschnerhandwerks
Deutschland Nr. 78/1970
EMBA-Anzeige

V) Aufsätze in Sammelbänden

- In: 325 Jahre Familie Thorer -
75 Jahre Theodor Thorer.
Leipzig 1937
- Hollender, Paul: Unsere Hauptversorgungsgebiete.
1) Rußland und Afghanistan.
- derselbe: Zur Geschichte der deutschen
Rauchwarenwirtschaft von 1912
bis 1937
- Nauen, Otto: Unsere Hauptversorgungsgebiete:
2) Südwestafrika
- Schmidt, Fritz: Die Pelztierzucht.
In: Der Kürschner.
2. Auflage. Köln 1956
- Thorer, Paul Albert: 300 Jahre Familie Thorer -
50 Jahre Theodor Thorer (1612-
1912)
Leipzig 1912

VI) Aufsätze und Notizen in Pelzfach-Zeitungen und -Zeitschriften

1) Die Pelzwirtschaft, Frankfurt

- Hanert, Alfred: Eine offene Antwort.
(Nr. 4/1967)
- derselbe: Südafrikas Staatspräsident
Fouché
Ehrengast der SWAKARA-Züchter
(Nr. 11/1969)
- Heider, Ingeborg: Adresse: London, Garlick Hill
(Nr. 1/1969)
- Hollebone, K. S.: Persianer weiter auf dem Vor-
marsch
(Nr. 1/1970)
- Jentsch, Erika-Roswitha: Kölner Kindermesse: Diesmal mehr
Kinderpelzmäntel im Angebot.
(Nr. 6/1970)
- Miller, Herbert: Borregos - vom Aschenputtel
zum Star.
(Nr. 1/1969)

- Parker, Sandy: Skandinaviens Angebot abgelehnt.
(Nr. 6/1970)
- Ritter, Holger: Londoner Swakara-Auktion...
mit schwedischen Augen gesehen.
(Nr. 11/1969)
- Sartorius, Margarete: Treffpunkt Oslo.
(Nr. 12/1968)
- Vik, Anders M.: Nerzpreise stabilisieren sich.
(Nr. 2/1970)
- Wijk, G. C. van: SWAKARA jetzt reine Herkunfts-
bezeichnung.
(Nr. 11/1969)

Ohne Verfasserangabe: (chronologisch)

1949, Seite 424
Auktionen.

Nr. 1/1963
Auktionsergebnisse.

Russische Zuchtziffern.

Um die künftige Veredlung und
den Verkauf von Alaska-Seal.

Nr. 4/1963
Eastwood & Holt Ltd., London -
SWA-Persianer-Abrechnung inner-
halb 48 Stunden.

Nr. 4/1967
SAGA verkündet neue Preispoli-
tik.

SWAKARA - neuer Name für Persi-
aner aus Südwestafrika.

Nr. 3/1968
Auto-Schonbezüge aus Pelz er-
höhen Fahrkomfort.

Das Geschäft in London.

Sowjet-Regierung erhöht Pelz-
preise.

Nr. 4/1968
Unsere Messevorschau.

Das Geschäft in London.

Nr. 12/1968
Das Geschäft in London.

- Nr. 3/1969
Spezialisten für rohe Borregos.
- Nr. 5/1969
Seal-Auktion in Greenville.
- Nr. 11/1969
DDR-Produktion und -Zuchtbestand.
- US-Nerzzüchter:
EMBA-Nerze jetzt meist mit der
Fellseite nach außen.
- Marktbericht aus Frankfurt.
- Nr. 12/1969
Marktbericht aus Frankfurt.
- Nr. 1/1970
Das Geschäft in London.
- Erfolgreiche Zusammenarbeit
wird fortgesetzt.
- 1970 ein gutes Nerzjahr?
- Nr. 4/1970
Marktbericht aus Frankfurt.
- Nr. 6/1970
Hudson's Bay Company:
Hoher Verdienstrückgang bei
Pelz.
- Offizieller Bericht über die
Mitgliederversammlung des Ver-
bandes der deutschen Rauchwaren-
und Pelzwirtschaft am 4. Juni
1970 in Frankfurt.
- Nr. 7/1970
Skandinavische Pelzindustrie
vor weiteren Zusammenschlüssen?

2) Rund um den Pelz, Frankfurt

- | | |
|-----------------|---|
| Bergler, Georg: | Wirtschaft und Gesellschaft
vor dem Tore einer neuen Zeit.
(Nr. 7/1959) |
| Braun, Adolf: | Studienreise nach Dänemark.
(Nr. 4/1970) |
| Fränkel, Jury: | Bla-bla-bla!
(Nr. 1/1971) |

Hanert, Alfred:	Zu Gast auf Karakulfarmen. (Nr. 2/1970)
Hertwig, Joro:	Die Nachfrage hängt nicht nur von der Kaufkraft ab. (Nr. 2/1970)
Königbauer, Georg:	Studienreise nach Schweden (Nr. 4/1970)
Kronenberg, Dieter:	Dieter Kronenberg war in Däne- mark. (Nr. 4/1968)
Langenberger, Walter:	Amerikanischer Nerz auf neuen Wegen. (Nr. 5/1970)
Schulze, Gerd:	Studienreise nach Norwegen. (Nr. 4/1970)
Tandberg, O. V.:	Die norwegische Pelztierzucht und ihre Organisation. (Nr. 4/1970)
Tauer, Margot:	Margot Tauer war in Norwegen. (Nr. 4/1968)
Thorer, Jürgen:	Vom Karakulschaft zum Persianer- sortiment. (Nr. 4/1968)
Verband der italienischen Pelzindustrie:	Bilanz der italienischen Pelz- industrie (Nr. 7/1970)
Vössing, Elisabeth:	Elisabeth Vössing war in Finn- land. (Nr. 4/1968)
Widding, Peter:	Der Beratungsdienst des norwe- gischen Pelztierzüchterverbands. (Nr. 4/1970)

Ohne Verfasserangabe: (chronologisch)

Nr. 3/1968
Marktbericht
Nr. 2/1970
Marktbericht
Nr. 4/1970
US-Farmer vertreten in Frankfurt.
Nr. 1/1971
Am Rande der Kopenhagener Auk- tion.
Nr. 1/1971
Marktbericht.

3) Pelz-Zentrum Frankfurt, Frankfurt

- | | |
|------------------|--|
| Kleinert, Rolf: | Die Mink-Story.
(Nr. 3/1969) |
| Knieriem, Ernst: | Nerz aus Deutschland.
(Nr. 3/1969) |
| Papert, Reuben: | 23,5 Millionen Nerze in aller
Welt.
(Nr. 3/1970) |
| Würker, Walter: | 25 Millionen Felle im Jahr.
(Nr. 3/1969) |
| Thorer, Jürgen: | Noch 5000 Jahre Geduld.
(Nr. 7/1970) |

Ohne Verfasserangabe: (chronologisch)

- Nr. 6/1970
SAGA will verkaufen helfen.
- Über 2 Millionen Persianer
suchten und fanden ihre Käufer.
- Nr. 7/1970
Wußten Sie schon
Februar 1971
Wußten Sie schon

4) Winckelmann Pelzmarkt, Frankfurt

- | | |
|---------------------|--|
| Ehrmann, John J.: | Bericht aus New York -
Nachtrag zum Importsperr-
Gesetz (USA).
11.12.70 |
| Interpelz, Leipzig: | Telex Zwischenbericht
vom 10.4.1970 |
| United Fur Brokers: | Marktüberblick aus New York.
vom 10.4.1970 |
| United Fur Brokers: | Marktübersicht aus New York.
9.10.1970 |

Ohne Verfasserangabe (chronologisch)

- 10.4.1970
Gefährdetes Tierleben.
- 17.4.1970
Bericht über den Buchara-Abend
auf der Internationalen Pelz-
messe 1970 in Frankfurt

5) Winckelmann Messe-Bulletin, Frankfurt

Weiss, Francis:	Wie sich doch manches ändert! (April 1970)
-----------------	---

6) Der Rauchwarenmarkt, Leipzig

Schmidt, Walter:	Werden durch künstliche Zucht Pelz entwertet? 25.7.1951
------------------	---

Schöps, Paul:	Die Taxordnung des Kaisers Diokletian. 21.6.1930
---------------	--

derselbe:	Pelztierzucht und Farmfell- produktion. 3.5.1930
-----------	--

Ohne Verfasserangabe: (chronologisch)

11.6.1931	Fusion im Leipziger Rauchwaren- Versteigerungs-Gewerbe.
-----------	--

4.7.1931	Gewinn- und Verlustquellen im Rohfellhandel.
----------	---

16.9.1931	Leipzig als bevorzugter Um- schlageplatz für südwest- afrikanische Karakuls.
-----------	--

20.7.1935	Die Entwicklung der Pelztier- zucht in Kanada.
-----------	---

7) Das Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig

Baran:	Artikel ohne Titel. Nr. 1/1962, Seite 28 ff.
--------	---

derselbe:	Gemeinschaftsküchen in der Pelztierzucht. (Nr. 1/1962)
-----------	--

Brentjes, B.:	Pelz- und Felltrachten des Altertums. (Nr. 2/1968)
---------------	--

Iljina, E. D.:	Fütterung der Pelztiere nach Normen - Die Praxis in der Sowjetunion. (Nr. 2/1962)
----------------	--

Kunow, B. von:	Karakul-Zuchtinspection in Südwestafrika. (Nr. 1/1967)
----------------	--

- Lübstorff, Friedrich: Der Pelzhandel mit Rußland zur Hansezeit.
(Nr. 3/1958)
- derselbe: Der Persianerhandel Afghanistans.
(Nr. 1/1955)
- derselbe: Die "Russenauktionen" in Leipzig.
(Nr. 5/1956)
- Matter, H. E.: Warum züchtet man keinen Breit-schwanz?
(Nr. 6/1967)
- derselbe: Zur Karakulindustrie in der UdSSR.
(Nr. 6/1968)
- Nauen, Otto: Die Karakul-Schafzucht in Süd-westafrika.
(Nr. 4/1955)
- derselbe: Die Weltproduktion an Persianer-fellen 1959.
(Nr. 3/1960)
- Nienholdt, Eva: Wechsel der Pelzmoden in frühe-ren Jahrhunderten.
(Nr. 3/1968)
- Olah, S. G.: Das kombinierte Haltungssystem der Sumpfbiber - Zur Nutria-zucht in Ungarn.
- Rosenbaum, Erich: Pelzstraßen nach Leipzig.
(Nr. 6/1959)
- Schmidt, Fritz: Vom Wesen der Mutation.
(Nr. 3/4/1953)
- derselbe: Zur Qualität der Farmfelle: Silberfuchs und Nerz.
(Nr. 5/1952)
- Schöps, Paul: Die Mutationsnerzzucht in den USA.
(Nr. 3/1962)
- derselbe: Die Pelztierfauna der Sowjet-union.
(Nr. 6/1966)
- derselbe: Die Rauchwaren-Auktionen.
(Nr. 6/1961)
- derselbe: Die Weltbestände an Robben.
(Nr. 4/1968/69)

- Schöps, Paul und andere: Fellwerk von Nerz.
(Nr. 1/1959)
- derselbe: Jagd und Fang der Seehunde.
(Nr. 6/1966)
- derselbe: Körperproportionen und Fellgröße.
(Nr. 5/1960)
- derselbe und andere: Lammfelle und Schaffelle.
(Nr. 5 und 4/1957)
- dieselben: Persianer und Breitschwanz.
Fellwerk vom Karakulschaf.
(Nr. 5/1957)
- Trauer, W. E.: Das Schlachten und Enthäuten
von Schafen und Lämmern. Die
Konservierung der Rohfelle.
(Nr. 4/1959)
- derselbe: Die Geschichte des Karakul-
schafes.
(Nr. 4,5,6/1963)
- derselbe: Die internationalen Persianer-
Sortimente
(Nr. 5/1955)
- derselbe: Die Karakulschafzucht in der
Sowjetunion.
(Nr. 2/1955)
- Villinger, O. C.: Die Karakulzucht Südwestafrikas
und ihre Herdbuchorganisation.
(Nr. 3/1967)
- Wagner, Ferdinand: Die Karakulschafzucht Afghani-
stans.
(Nr. 6/1955)
- derselbe: Bericht von einer Studienreise
im September 1956 durch eine
Gruppe landwirtschaftlicher
Sachverständiger der Sowjet-
union nach Afghanistan.
(Nr. 6/1957)
- Zimmermann, Horst: SAMI-Nerz.
(Nr. 6/1961)

Ohne Verfasserangabe: (chronologisch)

Nr. 5/1955

Das Welthandels-Volumen an
Persianerfellen. Die Welt-
produktion an Persianer.

Nr. 6/1955

Persianer-Auktionen in Frank-
furt/Main

Nr. 5/1958

Erhöhte Pelzverkäufe in den USA.

Karakul-Mutationen in der
Sowjetunion.

Silberfuchszucht in Kanada.

Nr. 6/1958

Nerz in der Herrenmode

Nr. 5/1959

Keine EMBA-Nerze mehr aus
Kanada.

Nr. 3/1962

Pelztierfang in den USA 1960/61.

Nr. 6/1962

Die Produktion an Bisamfellen
in Kanada.

Nr. 2/1967

Die Ausbeute an Fellwerk in der
SU.

Nr. 5/1968

Erhöhte Pelzverkäufe in den
USA.

Notizen ohne Titel:

Nr. 6/1953, Seite 222

Nr. 5/1961, Seite 232

Nr. 2/1962, Seite 81

8) Hermelin, Leipzig

Schöps, Paul und
Kroll Johanna:

The Development of Prices for
Furs.

Nr. 5/1969

Ohne Verfasserangabe:

Nr. 2/1970

1900 - Das Geburtsjahr der Pelz-
mode.

9) Der Brühl, Leipzig

Notiz ohne Verfasser- und
Titelangabe.
September/Oktobre 1966, Seite
35

10) Fur Review, London

- | | |
|---------------------|--|
| Bell, A. F.: | The Breeders and The Slump...
(März 1967) |
| Brager-Larsen, O.: | Can the mink industry be saved?
(Oktober 1970) |
| derselbe: | Observations on Mink.
(Juli 1967) |
| derselbe: | The negative result of the
Vienna meeting.
(Juli 1970) |
| Cohen, Harry: | Time for change.
(Mai 1970) |
| Consiglio, Michael: | The Auction Market of Montreal.
(Mai 1965) |
| Davis, Jack: | Canada will ban the hunting
of "Whitecoats"
(Baby Seals) in 1970.
(Dezember 1969) |
| derselbe: | Seal Cull Delayed.
(März 1970) |
| Davis, Sam: | SWAKARA.
(Juli 1966) |
| Dederer, Michael: | Fur-Out from America
(August 1967) |
| Frayling, Arthur: | Hudson's Bay Company - The
Greatest Name in Fur Since 1670.
(Mai 1965) |
| Freedman, Theo B.: | Canadian Round-Up.
(März 1966) |
| Fuerst, Helene: | The depressed Mink Market
66-67 and its Effect on us.
(April 1967) |
| Gillet, Colin: | Marketing.
(November 1970) |
| Grossmann, Philip: | Review and Preview.
(Februar 1969) |

- Henderson, David W.: Mink Survey in the USA.
(Februar 1968)
- Hjemdal, Odd: Mink for Millions.
(Dezember 1966)
- Kanadische Botschaft
in London: Atlantic Coast Sealing.
(Dezember 1969)
- Kaufman, J.: Correspondence.
Are Persian Lambs to stay
in London?
(Juni 1967)
- Kvaal, Ivan: Thoughts about the future of
Mink Farming.
(März 1969)
- Lindstrom, Johann: Mink Breeders Confer.
(Februar 1968)
- Mouraviev, N.: From Russia with Love.
(Juni 1967)
- Papert, Reuben: A View from New York
(Dezember 1966)
- derselbe: A Viewpoint from New York.
(April 1967)
- derselbe: Problems of the United States
Fur Industry.
(September 1970)
- Ruppe, Elisabeth: Germany's Import of Canadian
Furs.
(Dezember 1969)
- Russell, Walter: Tales from a Trapper's Note Book
(Dezember 1966)
- Sharp, Ivy M.: Afghan Stocktaking.
(März 1970)
- dieselbe: Are S.W.A. Persians to stay
in London?(April 1967)
- dieselbe: How can London attract Buyers.
(April 1967)
- dieselbe: Scandinavia plans mink reduc-
tion.
(Juli 1967)
- dieselbe: The Pride of Oslo.
(Januar 1969)

- Sharp, Ivy M.: The Rieber Seal Saga.
(Mai 1965)
- Sharp, James R. und
Blake, Thomas D.: Facts on the U.S. and foreign
raw mink skin industry.
(Dezember 1967)
- Thorer, Jürgen: What ist wrong with Mink?
(Januar 1970)
- Tremblay, J. A.: Canadian Beaver Reserves.
(Dezember 1966)
- Vania of Juneau, John: Sea Otter Sale scheduled for
next January.
(September 1967)
- Weaver, Mark: Can you tell Ranches Beaver
from Wild?
(Mai 1965)
- Weinschenker, Leo: Letter from America.
(Mai 1965)
- Weiss, Francis: Auctions, Brokers and Commis-
sion Agents.
(Mai 1965)
- Whittley, J. H.: Outline Concept for the For-
mation of an International
Fur Secretariat.
(September 1970)
- Wolff, Klaus: A S.W.A. in U.S.S.R.
(Januar 1970)

Ohne Verfasserangabe: (chronologisch)

Juni 1963
New Trade Agreement under Dis-
cussion.

U.S.A. Reports. Fur Seal Auc-
tion.

Mai 1965
Danish Fur Sales.

Eastwood & Holt Ltd.

Finnish Fur Sales.

Nordic Fur Auctions.

Oslo Fur Auctions.

The Greenland Seal Crop.

The New York Auction Company.

Those who serve.

Dezember 1966
Canadian Beaver Reserves.

Common Market comes to London.

Poland makes her name on the
World's Fur Markets.

The Land of Mink and Money.

Februar 1967
Sakhalin.

März 1967
Is it wise to withdraw goods?

April 1967
The Fur Industry in Alaska.
1) Fur Seals.

Mai 1967
The Fur Industry in Alaska.
2) The Sea Otter.
3) The Hair Seal.

Ohne Verfasser:

C.P.M.A. at A.C.K.
Mai 1967

Oslo takes a strong hand.

SWAKARA are Persian Lambs
from S.W.A.

The Art of Fur Seals

Juli 1967
Another Annings Move.

August 1967
Anning's original farmers' lots.

Auction Date Duplications.

Auction Sale Spacing.

Eastwood "At Home".

What the trade is saying.

Oktober 1967
Canada Mink Statistics.

International Fur Trade
Federation.

The Low-Down on U.S.A.
Statistics.

November 1967
Computed Beaver.

Fouke Furseal Sale

Fur Trims are back!

Possible Drop in Wild Crop.

The Developing Afghan Karakul.

The Future of the Karakul.

Dezember 1967
1966 U.S.A. Wild Fur Catch.

U.S.A. Broker's Code of Ethics.

Februar 1968
Extracts from the F.B.A.'s
A.G.M. Report.

Mink Breeders Confer.

New York Auction Companies
Review Private Treaty Selling.

Sealskins - and the Eskimo
Economy.

The Progress of Beaver.

August 1968
Standard Prudential United
Acquires New York Auction
Company.

September 1968
Clock Auctioning.

Increase Production - but how?

Karakul Pelt Production Repu-
blic of South Africa.

Karakul Pelt Production
South West-Africa, Republic
of South Africa
1956 - 1967.

The Persian Lamb Story.

Waste Not Want Not.

Dezember 1968
Cheaper Mink ???

50 th Leningrad Fur Auction.

Russia's Contribution.

Januar 1969
KOJAH - The New American ran-
ched fur - nomenon.

Oslo Fur Auction Results
December, 1968.

The Beaver Emperor.

Februar 1969
John Adkins in London.

Uzbekistan produces fur.

März 1969
Almost sold out.

International Co-operation.

September 1969
Across the Ocean. - Shall we
go co-operative?

Bid-Riggers Fined.

Canadian Beaver.

September 1969
Eastwood London acquires inter-
est in New York Mink Organi-
sation.

Improved Afghan Presentation.

U.S.A. fur sales in the
doldrums?

U.S. Mink-quotas still on stocks.

Dezember 1969
Raw American Mink to be aucti-
oned by Annings.

Januar 1970
Initial Offerings and Top
Prices realized for Mink
Mutations.

März 1970
Breeding costs must be cut.

Mai 1970
Fitzgerald and Mandel Honoured
for Unified Chinchilla Marke-
ting Plan.

Mink Boost Needed.

Soviet White Karakul

Juni 1970
Mink Association's Conference
ended Optimistically

September 1970
Changes in SWAKARA Pelt Prices
between 1952 and 1969.

Oktober 1970
Mr. Ivanov is optimistic.

SAGA Co-operation moving ever
closer.

November 1970
Fur Trade bans Commerce in
Skins of seven endangered Ani-
mals.

Dezember 1970
"MARKETING" has at least stimu-
lated comments.

Leitartikel (Fur Review)

November	1963
Mai	1965
März	1966
Februar	1967
Januar	1969
Februar	1969
Dezember	1969
Januar	1970
März	1970
April	1970
September	1970
Oktober	1970
Dezember	1970

11) Fur Market, ReviewOhne Verfasserangabe:

Nr. 41/7.7.1970

For Endangered Species.

Fur Seals are 100 % Sold.

Imported Garments Flooding
U.S. Market.New National Board Report tells
Ranchers.

New York Auction Co., closes

Split in U.S. Mink Front - or a
togetherness.12) Fur Weekly News, LondonA better deal for seal.
(25.4.1970)Notiz ohne Titel
(26.6.1965)13) Jahrbuch des S.W.A. Karakul-Zuchtvereins, Windhoek

Hase, H. J. von:

Die Londoner Karakulfellauktion
und die Zukunft des SWA-Persianers.
(1966)

Kaplin, A.A.:

The Soviet Karakul.
(1962)

Karakulzuchtverein:

Was tut der KZV für den Karakul-
farmer.
(1958)

Schäfer, H.:

Allgemeine Zucht- und Hal-
tungsfragen in der Karakulzucht.
(1960)

Stoeck, H.:

Der Werdegang des S.W.A.
Karakulzuchtvereins.
(1959)

Villinger, O. C.:

50 Jahre Karakulzucht in
Südwest.
(1958)

derselbe:

Jahresbericht 1965.
(1966)Ohne Verfasserangabe:Karakul Breeding in Afghanistan
(1961)

VII) Aufsätze über Rauchwaren in sonstigen Zeitungen, Zeitschriften und Sammelbänden

- In: die bekleidungsindustrie.
Herausgeber: Dr. Ernst Melzer.
Darmstadt 1955
- Bittmann, Josef William: Pelzwarenindustrie und Damenoberbekleidungsindustrie im Wettbewerb.
- Bruère, Karlheinz: Über die Strukturprobleme der deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft.
- Nauen, Otto: Zur Entwicklungsproblematik der Rauchwaren- und Pelzwirtschaft.
- Jacobs, Rudolf: Der Bärenjäger im Schaukelstuhl.
In: Chic, Köln.
Nr. 8/1970
- Parker, Sandy: Rancher Sees Mink Having Good Future. In: Women's War Daily.
New York, 6.10.1970
- derselbe: Sees Danes and Finns Boosting Mink Crop. In: Women's Wear Daily. New York, 7.10.1970
- Ransom, E. T.: World Fur Production and Trade.
In: Foreign Agriculture.
Washington. Dezember 1950, S. 270-273
- Weise, Kurt: Nerz per Katalog.
In: Der Volkswirt.
Nr. 49 vom 10.12.1965

Ohne Verfasserangabe: (chronologisch)

"Der Brühl ist wieder da!"
Artikel in Tageszeitung Der Morgen, Leipzig, Nr. 88
vom 13. April 1960

Karakul Industry.
In: State of South Africa Year Book 1965.
Johannesburg 1965

Pelz als Prunkstück und Jux.
In: Die Zeit vom 25.11.1966

New Bill on Mink Quotas.
In: Women's Wear Daily,
New York.
21.3.1967

New Ways Pay off, Trappers
are told.
Women's Wear Daily.
New York 30.3.1967

Plaaslike Sortering van
SWAKARA.
SWA-Jahrbuch 1970
Windhoek 1970

C) Sonstige Rauchwaren-Fachquellen

I) Manuskripte

Büttner, Otto:

Manuskript des Leipziger
Auktionators.
Leipzig, März 1933

Nauen Otto:

Die Geschichte der deutschen
Rauchwarenwirtschaft. Vortrag
zur Eröffnung der Berufsbil-
dungsvortragsreihe am 14.9.1950
in Frankfurt/Main - nach einem
Manuskript.

Kaiserliche Akademie der
Wissenschaften:

Satzungen der Russisch-Ameri-
kanischen Gesellschaft. St.
Petersburg 1802.
Aus einem Manuskript (dem
Verfasser übersandt von Dr.
Paul Schöps, Leipzig, mit
Schreiben vom 18.1.1960).

Schöps, Paul:

Zur Handelsgeschichte der
Schwarzsilberfuchse vom Fell-
handel der Araber, Waräger, Sla-
wen, Tartaren - Nowgorod.
Manuskript zur Veröffentlichung
in Das Pelzgewerbe, Berlin-
Leipzig im Jahre 1971.
(vom Autor dem Verfasser mit
Schreiben vom 24.8.1970 über-
sandt.)

derselbe:

Die Rauchwaren-Kommission -
Der Rauchwaren-Kommissionär.
Zur Veröffentlichung in Das
Pelzgewerbe, Berlin-Leipzig.
Manuskript dem Verfasser über-
sandt mit Brief vom 14.9.1970

Notiz Vereinigte Wirtschaftsdienste (VWD)
Frankfurt/Main, 6.9.1954.
Neues Statut der sowjetischen staatlichen Export/Import-Gesellschaft für den Pelzhandel ("Sojuzpushnina").

II) Bestimmungen und Bezeichnungsvorschriften

Verband der deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft:

Persianer-Nomenklatur.
Frankfurt 1955

Kommissionärs-Regulativ des Verbands der Deutschen Rauchwaren- und Pelzwirtschaft e. V. vom 3. April 1964

Bezeichnungsvorschriften RAL 075 A 2 - Rauchwaren (Felle zu Pelzwerk) und daraus hergestellte Erzeugnisse - veröffentlicht vom RAL Ausschuß für Lieferbedingungen und Gütesicherung beim DNA.
Frankfurt 1968.

III) Presseinformationen

Pressemitteilung anlässlich der Presseveranstaltung der Arbeitsgemeinschaft der Pelzwirtschaft (ADEPE) am 29.8.1968 in München.

The Fouke Company Seal - eine Kostbarkeit mit Seltenheitswert.

Pressemitteilung anlässlich der Presseveranstaltung der Arbeitsgemeinschaft der Pelzwirtschaft (ADEPE) im September 1970 in Kronberg/Ts.
Pelzwirtschaft setzt gesunden Aufstieg fort.

Presseinformation der Sojuzpushnina anlässlich der Internationalen Pelzmesse 1970 in Frankfurt/Main.

IV) Werbeschriften

Werbeschrift der V/O Sojuzpushnina, Moskau:
in englischer Sprache herausgegeben Ende 1962

Hudson's Bay Company:

Abriß der Geschichte der Hudson's Bay Company.
Prospekt zur Jubiläumsausstellung "300 Jahre Hudson's Bay Company" auf der Internationalen Pelz-Messe Frankfurt 1970

V) Interne Marktberichte für die Vertriebsorganisation der Firma Fränkische Pelzindustrie Märkle & Co.

vom 28.7.1970 und 8.12.1970

VI) Briefe von ausländischen Züchterorganisationen und diplomatische Vertretungen

Brief der Scandinavian Mink Association, Oslo vom 14.9.1970

Muchin, Igor:

in einem Schreiben der Handelsvertretung der UdSSR in der Bundesrepublik Deutschland.
Köln, 17.9.1970

Wijk, G. C. van:

Brief des Karakul Board, Windhoek vom 2.12.1970

VII) Schriftwechsel mit Herrn Dr. Paul Schöps, Leipzig

VIII) Besprechungen

mit den Inhabern der Firma Fränkische Pelzindustrie Märkle & Co., Fürth/Bayern, mit leitenden Angestellten und freien Mitarbeitern der internationalen Organisation dieser Firma - insbesondere Herrn Peter Breckoff - mit Damen und Herren anderer Firmen der Rauchwarenwirtschaft, sowie von Verbänden, Fachverlagen, Werbeagenturen.

IX) Sonstige rauchwarenfachliche Quellen

- 1) Anzeigen in Fachzeitschriften
- 2) Auktionskataloge
- 3) Auktionsbedingungen

- a) Anning, Chadwick & Kiver Ltd., London
- b) Eastwood & Holt Ltd., London
- c) Hudson's Bay Company Fur Sales Ltd., London
- d) Karakul (S.W.A.) Auctions Ltd., London (1939)
- e) Sojuzpushnina, Leningrad
- f) Interpelz Deutsche Rauchwaren Export- und Import-GmbH., Leipzig
- g) Fur transit Rauchwaren-Lagerhaus AG. Leipzig (1933)

- h) International Fur Auctions, Kopenhagen
- i) The Royal Greeland Trade Department, Kopenhagen
- j) Danish Fur Sales/Finnish Fur Sales, Kopenhagen
- k) Oslo Fur Auctions, Oslo
- l) Nordic Fur Auctions, Stockholm
- m) Fouke Fur Company, Greenville/USA
- n) Dominion/Soudack Fur Auctions Ltd., Winnipeg/Kanada
- o) Western Canadian Raw Fur Auctionsales Ltd., Vancouver

4) Auktionsankündigungen, Auktionsberichte und Auktionsstatistiken

D) Außenhandelsstatistiken und statistische Untersuchungen verschiedener Länder

I) Bundesrepublik Deutschland

Der Außenhandel, Teil 2, Waren nach Herstellungsländern und Verbrauchsländern. Spezialhandel nach Waren. Herausgegeben vom Statistischen Bundesamt, Wiesbaden 1960-1969

DIVO-Inmar GmbH:

Der westdeutsche Markt in Zahlen 1969.

Frankfurt 1970. Seite 170 f. (DIVO-Random-Sample).

II) Dänemark

Danmarks Statistik. Kopenhagen 1961 bis 1969

III) Großbritannien

Annual Statement of the Trade of the United Kingdom Volume II. 1951 - 1968

IV) Kanada

1) Trade of Canada - Exports by Commodities. Table 4. Domestic Exports by Commodities and Countries für 1962 und 1967. Ottawa 1963 und 1968

2) The Canada Year Book 1969. Ottawa 1969

V) Schweiz

Jahresstatistik des Außenhandels der Schweiz. Erster Band. Bern 1967 und 1968

VI) Südafrika

1) State of the Union - Year
Book for South Africa
1959 - 1960

2) State of South Africa -
Year Book 1965

VII) U S A

1) U.S. Exports of Domestic
Merchandise. Table 2.
Commodity by Country 1965

2) United States Imports of
Merchandise for Consumption
Commodity by Country of
Origin. Washington.
Kalenderjahre 1956, 1958,
1960, 1963, 1965

XLIII

Lebenslauf

Am 10. Juni 1934 wurde ich in Nürnberg als Sohn des Salzgroßhändlers Wilhelm Wieland und seiner Ehefrau Anni, geb. Gnan geboren.

Ich besuchte Volksschule und Oberrealschule in Nürnberg. Nach dem Abitur im Jahre 1953 begann ich eine 2 1/2 jährige Lehrzeit als Industrie-Kaufmann bei der Firma Fränkische Pelzindustrie Märkle & Co., Fürth/Bayern, die ich im Frühjahr 1956 mit der Kaufmannsgehilfen-Prüfung abschloß.

Während meiner Lehrzeit nahm ich mit Beginn des Sommer-Semesters 1954 das Studium an der Hochschule für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Nürnberg auf. Ohne Unterbrechung der beruflichen Tätigkeit studierte ich 6 Semester lang, legte Anfang des Sommer-Semesters 1957 die Diplom-Prüfung für Kaufleute ab und erwarb dadurch den akademischen Grad Diplom-Kaufmann. Im Anschluß daran belegte ich weitere 2 Semester an der Hochschule für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Nürnberg, um dort zum Doktor der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften zu promovieren.

Meine berufliche Fortbildung machte aber die wiederholte Unterbrechung der Arbeit an der vorliegenden Dissertation, mit der ich mich seit dem Jahre 1959 beschäftigte, erforderlich. Nach einer viermonatigen Volontärzeit bei der Firma Askinex Ltd. am Rauchwaren-Zentralmarkt London im Frühjahr 1958 war ich als Direktionsassistent der Firma Fränkische Pelzindustrie Märkle & Co., Fürth/Bayern tätig.

In der Folge wurde mir das Aufgabengebiet Werbung und Public Relations übertragen. Auf meine Initiative wurde im Jahre 1963 eine firmeneigene Pelzfachzeitschrift "MARCO-Informationen" gegründet, deren Schriftleiter ich bin.

Seit 1965 bin ich verheiratet und habe inzwischen einen 4 1/2 jährigen Sohn.

Im Jahre 1967 wurde mir die Leitung der Abteilung Marketing übertragen. Im Juli 1968 wurde ich zum Geschäftsführer einer neugegründeten Tochtergesellschaft Mondial Pelzmodelle GmbH., Berlin (Pelzkonfektionsbetrieb) bestellt. Im Juli 1969 wurde ich zum Sales Manager der Firma Fränkische Pelzindustrie Märkle & Co. ernannt. Diese Funktionen übe ich auch gegenwärtig aus.

